

עדיף
 Save The Date
כנס בריאות
ה-20
— 5.9.2023 —

עדיף

גיליון 1240 | יום ה', ג' בתמוז תשפ"ג | 22.6.2023

גיליון **עדיף**
מובילים להודמניות
חדש
גיליון יוני 2023
לקריאה <
עדיף

מינויים בלשנה

דרור שלו הוא המנכ"ל הבא של לשכת סוכני הביטוח במקום נדב גרינשפן שביקש לעזוב אחרי 8.5 חודשים | וגם: שי שדה יומלץ לכהונת יו"ר ליסו"ב



דרור שלו | צילום: יח"צ

ועידת הסוכנים והיועצים ה-15

יותר מ-800 משתתפים הבטיחו את בואם היום לוועידת הסוכנים והיועצים ה-15 של עדיף | במוקד: צמיחה עסקית והתאמת האסטרטגיה לעתיד הקרוב והרחוק | במליאה המרכזית: בכירי הענף וקובעי המדיניות | עוד בוועידה: סדנאות מקצועיות ממוקדות ופגישות אישיות עם מומחים מקשת תחומים / עמ' 2

שוב חודש טוב

גם במאי רשמו קרנות הפניסיה ופוליסות הביטוח תשואות חיוביות. מי הבולטות?



14-16

מתאמים מועד

רשות שוק ההון הקדימה את כניסת הרפורמה בביטוחי הבריאות ל-1 באוקטובר - כדי שתצא לדרך יחד עם הרפורמה בחוק ההסדרים



עמית גל | צילום: מארק קנימן, לע"מ

טוב שם טוב משמן טוב

סוכני ביטוח יוזמים הפסקת מבצעי טיסות לחו"ל במוסדיים. "נזקים תדמיתיים לחברות ולנו"



קובי סוסייה

עוד בשבועון

- 25** ברנז'ה: מינויים ברימונים ובמידרוג, יום עיון ויום כיף, חגיגת עסקת מיזוג וזכייה באליפות בכדורגל
- 20** מדד השירות 2022: גבי נקבלי מנתח את הנתונים והמספרים שבמדד השירות בביטוחי הבריאות
- 8** הקרב על ביטוחי המנהלים: ירון שמאי: הגבלת הביטוחים - זה בעצם חיסול המוצר

- דרושים / עמ' 32**
- מאמרים ודעות / עמ' 28**
- ברנז'ה / עמ' 25**
- חדשות חמות / עמ' 2**



צמיחה עסקית והתאמת האסטרטגיה לעתיד הקרוב והרחוק - היום במוקד ועידת הסוכנים והיועצים ה-15 של עדיף

יותר מ-800 משתתפים הבטיחו את בואם לוועידה שתכלול מליאה מרכזית בהשתתפות בכירי הענף וקובעי המדיניות | בחלקה השני יתקיימו סדנאות מקצועיות ממוקדות במגוון נושאים, ובמהלך הוועידה מוזמנים המשתתפים לפגישות אישיות עם מומחים מקשת של תחומים

קבוצת עדיף, ראיונות 1X1 עם **יורם נוה**, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, ולאחר מכן עם **מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח. הראיונות יהיו בנושא "אשראי, פיננסים וסוכני ביטוח: מהי האסטרטגיה של ראשי הענף?".

נשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק** ידבר בנושא "סוכני הביטוח מול הרגולציה". שיחה פתוחה בנושא מרתק "תקשורת וביטוח: מדוע סוכני הביטוח על הכוונת של העיתונות הכלכלית?", יקיים **איתי ברדה**, יו"ר קוואליטי, עם **גד ליאור**, הפרשן הכלכלי של ידיעות אחרונות ו-Ynet.

תחת הנושא "אתגרי השיווק של חברות סוכנים", יקיים **רועי ויינברגר**, כתב בנקים וביטוח בגלובס שלושה ראיונות - עם **שרון רייך**, מנכ"ל איילון חברה לביטוח; **דורון גינת**, מנכ"ל שלמה ביטוח ורונית סגל,

יותר מ-800 סוכני ביטוח, יועצים פנסיונים ומצגי גופים מוסדיים וחברות שירות הבטיחו את השתתפתם בוועידת הסוכנים והיועצים ה-15 של עדיף שתיערך היום (ה') בביתן 10, אקספו, תל אביב.

הוועידה הינה האירוע הגדול והמקצועי ביותר לסוכני ביטוח וליועצים פנסיונים. היא שמה את הדגש על צמיחה עסקית והתאמת האסטרטגיה לעתיד הקרוב והרחוק.

האירוע יפתח במליאה מרכזית בהשתתפות בכירי הענף וקובעי המדיניות. בחלקה השני של הוועידה, המשתתפים ייחשפו לקשת של סדנאות ממוקדות במגוון תחומים. במהלך הוועידה יוכלו המשתתפים לקיים פגישות אישיות עם מומחים מקשת של תחומים.

את הוועידה אותה ינחה **דורון הורנפלד**, יפתח מנכ"ל עדיף תקשורת **יובל נוריאל** עם סקירה ותחזית. לאחר מכן יקיים **עופר נוריאל**, יו"ר



יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף תקשורת

אלטרנטיביות, עם **איתי נרינסקי**, סמנכ"ל מכירות אלטשולר שחם השקעות אלטרנטיביות.

- "לנצח את הפיקדון: 3 דרכים להרוויח מעליית הריבית. עם **חגית ציטיאט לוי**, מנכ"לית הראל פיננסים.
- "טופס 161 החדש. הזדמנות לבעלי רישיון פנסיוני": **מלכיאל רחמים**, יועץ פנסיוני, מתכנן פרישה ויועץ שכר; **אייל שלזינגר**, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים; **יורם לביאנט**, חבר הוועדה הפנסיונית בלשכת סוכני הביטוח; ר"ח **צביקה משבנק**, לשעבר מנהל תחום קופ"ג במס הכנסה.
- את הוועידה תחתום הרצאתו של **ניר אידלמן**, יועץ שיווק ופיתוח מערכי מכירות, בנושא: "שיווק מותאם לשנת 2023. איך לבדל את עצמך ולמשוך לקוחות חמים".

פגישות אישיות

- פגישות אישיות יתקיימו עם המומחים הבאים:
- עו"ד **ג'ון גבע**: הסכמים והקמת סוכנויות.
- **מלכיאל רחמים**: מיסוי ופנסיה.
- עו"ד **איילת ערוסי**: ביטוחי בריאות.
- ד"ר **עודד שראל**: זכויות רפואיות.
- **טל דן**: פיתוח עסקי.
- **ארז שלו**: מכירות ותסריטי שיחה.
- **אבי גמבש**: אומנות הפרזנטציה.
- עו"ד **עדי בן אברהם**: תביעות אכ"א ונכות.
- **רוני יונג**: מיתוג העסק.
- עו"ד **ניב גל**: הסכמים והיבטים פנסיוניים.
- **קובי סויסה**: השלכות חקיקה על סוכנים.
- **רעות אבירם**: אסטרטגיה שיווקית.
- **נדב טסלר**: פנסיה ופרישה.
- **יוסי שי**: הכל על פמילי אופיס.

מנכ"לית פספורטכארד.

גם נושאי פנסיה והשקעות יבואו לידי במליאה המרכזית בשני ראיונות שיקיים **אילן פיש**, עורך משנה עדיף תקשורת. הראיון עם **ענת כנפו תבור**, מנכ"לית אלטשולר שחם פנסיה וגמל, יתקיים בנושא "פנסיה במציאות משתנה". לאחר מכן יתקיים ראיון עם **גיל סתיו**, מנכ"ל בלנדר ישראל, בנושא "השקעות מתקדמות בתקופה של ריבית משתנה".

אבי רוזנבאום, יו"ר ברוקר סוכנות לביטוח, ינחה פאנל בנושא "כיצד נערכים הגופים לשינויים הצפויים". משתתפי הפאנל: **שלומי תמן**, משנה למנכ"ל, מנהל מערך הסוכנים, כלל ביטוח ופיננסים; **עמוס רוקח**, משנה למנכ"ל, מנהל אגף מכירות סוכנים, מנורה מבטחים; **רועי פורמן**, מנהל מכירות ארצי, הכשרה חברה לביטוח; **עומר דגני**, סמנכ"ל שיווק ומכירות, ילון לפידות; **שי אביסירא**, סמנכ"ל בכיר, מנהל ערוץ הסוכנים, חא"ט, בריאות ופיננסים בהפניקס.

על האתגרים הקרובים של המסלוקה הפנסיונית יסביר למשתתפי הוועידה **עמיר טל**, מנכ"ל המסלוקה. **איל אליה**, סמנכ"ל, מנהל חטיבת הפיננסים, הכשרה חברה לביטוח, ידבר על "שינויים במפת הפיננסים 2023". את פרק המליאה המרכזית תחתום הרצאתו של **אורן אל-און** "אירוע רפואי כהזדמנות".

סדנאות מקצועיות

- לאחר ההפסקה, שבה תוגש ארוחת צוהריים, יתקיימו סדנאות מקצועיות בשני אולמות. באולם האחד ינחה את הסדנאות **יובל פנקס**, מרצה ומאמן סוכנויות ביטוח. הסדנאות באולם זה:
- "לא החזק שורד, אלא המסתגל. התמורות בקרב סוכנויות הביטוח": **אסף אלמקיאס**, מנכ"ל קוואליטי סוכנויות.
- "הופכים שירות לבוסטר מכירות": **ענת צלדטי**, סמנכ"לית שיווק ו-DATA, כלל ביטוח ופיננסים.
- "השקעה בכלים שמחוץ לקופסה": **טל דן**, מנכ"לית ISSUE - יועצת ארגונית לסוכנויות ביטוח, מרצה ומלווה לפיתוח עסקי, יחד עם **ניב פרגל**, מנכ"ל יו פירסט.
- "הרבה יותר מביטוח נסיעות לחו"ל": **מירי זילכה גפן**, מנהלת אגף תביעות בריאות וביטוחי חו"ל, הראל ביטוח ופיננסים.
- "ניהול אירוע רפואי ומיצוי זכויות": ד"ר **עודד שראל**, רופא, משפטן, חתם רפואי, תמנע פרויקטים בע"מ, יחד עם **איילת ערוסי**, עו"ד, מרצה ויועצת בתחום ביטוחי הבריאות.
- את הסדנאות באולם השני ינחה **לידור לבקוביץ**, יו"ר הוועדה לפיננסים בלשכת סוכני הביטוח. הסדנאות באולם זה:
- "השקעות בחו"ל": מנחה **טלי שליט**, מנכ"לית הפניקס השקעות מתקדמות. משתתפים: **יואב כספי**, מנהל מחלקת חו"ל, הפניקס השקעות; **אמיר כהנוביץ**, כלכלן ראשי, קבוצת הפניקס; **אסף הדר**, שותף הפניקס ריל טק השקעות מתקדמות; **נועם ברכה**, שותף מנהל, הפניקס ווליו השקעות מתקדמות.
- "מדברים את עולם ההשקעות החדש": סקירת השינויים שעבר תיק ההשקעות וטיפים לשיחה אפקטיבית עם לקוח על השקעות

דרור שלו הוא המנכ"ל החדש של לשכת סוכני הביטוח

שלו מחליף את נדב גרינשפן שהתפטר לאחרונה מסיבות אישיות לאחר כ-8.5 חודשים בתפקיד | בתפקידו האחרון היה שלו מנהל אגף ביטחון וחירום בעיריית חולון | על מינויו הצפוי של שלו פורסם בלעדית בעדיף



דרור שלו | צילום: יח"צ



נדב גרינשפן | צילום: עודד קרני

הוועד המנהל של לשכת סוכני הביטוח אישר שלשום (ג') פה אחד את מינויו של דרור שלו לתפקיד מנכ"ל הלשכה. מינויו של שלו מגיע לאחר שנדב גרינשפן, המנכ"ל היוצא, ביקש בשבוע שעבר לסיים את תפקידו מסיבות אישיות. על הכוונה למנות את שלו למנכ"ל פורסם בלעדית בעדיף.

שלו, אשר כיהן עד לאחרונה, במשך 11 שנים, בתפקיד מנהל אגף ביטחון וחירום בעיריית חולון, הוא סא"ל במיל' בפיקוד העורף. לשלו תואר ראשון בניהול ומדע המדינה מהאוניברסיטה הפתוחה ותואר שני בגיאוגרפיה של אזורי אסון מאוניברסיטת חיפה. שלו היה המועמד הנוסף שהתחרה מול גרינשפן על התפקיד בסבב הקודם, לפני כ-9 חודשים. איזיק הציג בשבוע שעבר את שמו של שלו כמועמד להחליף את גרינשפן לאישור הוועד המנהל.

לחברי הוועד המנהל הוסבר, שהתקנות מאפשרות לוועד המנהל לבחור מועמד מתוך אלו שעלו לשלב האחרון במכרז, במקרה שהמנכ"ל שנבחר סיים את תפקידו בתוך פחות משנה. גרינשפן מכהן בתפקידו רק כ-8.5 חודשים.

בחירתו של גרינשפן סיימה תקופה של חצי שנה בה פעלה הלשכה ללא מנכ"ל קבוע, לאחר שהמנכ"לית הקודמת בשמת כרמון עזבה במפתיע את התפקיד לאחר שמונה חודשים בלבד. גם מינויה לתפקיד המנכ"לית לא בא לאחר סיום קדנציה במועד של המנכ"ל הקודם. מוטי ארבל, המנכ"ל שקדם לה, פוטר לאחר שימוע. לאחר פיטוריו, ועד למינויה של כרמון, כיהנה אנה קריימן באופן זמני כמנהלת הלשכה.

שי שדה יומלץ לכהונת יו"ר ליסו"ב

השינוי בעמדה כה בכירה בלשכת סוכני הביטוח לא היה היחיד בשינויים בתפקידים מרכזיים אחרים בלשכה. זו הודיעה לפני שבוע על הצטרפותם של יו"ר הוועדה האלמנטרית שי שדה וחבר המועצה הארצית אלכס גולדשטיין, לדירקטוריון ליסו"ב, החברה הכלכלית של הלשכה.

במקביל נמסר, כי הוועד המנהל של הלשכה ימליץ בפני דירקטוריון לשכת סוכני הביטוח כי שדה, מבעלי קבוצת שדה, יכהן גם כיו"ר

ליסו"ב במקום אלי ארליך. גולדשטיין מחליף את סמי זילכה שהתפטר מדירקטוריון ליסו"ב.

בתוך כך נודע לעדיף כי קריימן, מנהלת מחלקת תפעול, תכנן ובקרה, קודמה לתפקיד סמנכ"ל מטה בלשכת סוכני הביטוח.

מהלשכה נמסר כי איזיק צפוי להמליץ בישיבת המועצה הארצית הקרובה, על מינויו של אורן מכלוף, מנכ"ל ובעלים של סוכנות הביטוח מטאור, ליו"ר ועדת רווחה והטבות בלשכה.

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רונית מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ארז שלו ■ גרפיקה: דורון משען, מיקי בסון ■ פרסום: אלי שלום ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

אנו מכבדים זכויות יוצרים ועושים מאמצים לאתר את בעלי הזכויות בצילומים המגיעים לידינו. אם זיהיתם בכתבות או במאמרים צילום שיש לכם זכויות בו, אתם רשאים לפנות אלינו ולבקש לחדול מהשימוש. באמצעות כתובת המייל: info@anet.co.il | צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com

הפניקס Business Is Cool



ברכות לבוגרי האקדמיה שלנו!
המחזור הראשון של הפניקס Business School
הגיע לסימום בהצלחה רבה.
הרישום למחזור הבא יפתח בקרוב...

סוכני ביטוח יוזמים: הפסקת נוהג מבצעי נסיעות לחו"ל בגופים המוסדיים

יפנו בדרישה זו לחברות הביטוח ויטענו: "פעולות אלה מצד חברתכם גורמות לנזקים תדמיתיים לנו ולכם" | הסוכנים מציעים להמיר את מנגנון מבצעי נסיעות לחו"ל כשווי כסף



קובי סויסה

"הרוב בכלל לא טסים לחו"ל"

לטענת סויסה, הוא נתקל בסוגיה זו בעשרות מפגשים עם חברי כנסת ובכירים במשרדי הממשלה. "כל אחד מהם מציין את נושא הטיסות לחו"ל ושאנחנו חיים חיי פאר מחברות הביטוח. ידוע שרוב הסוכנים בכלל לא טסים לחו"ל והמעט שכן טסים (אולי 3% עד 5% מכלל בעלי הרישיון). עדיף היה שימירו את הטיסה לתוספת מענק שווי. זאת, מאחר שמדובר בכספי ציבור וגם משום שבין היתר הדבר נועד כדי לחמם את הרשויות עלינו ולהציג אותנו במצג שווא של הנתנים", אמר לעדיף. סויסה אף מתכוון לשאול בשיבת המועצה הארצית של **לשכת סוכני הביטוח**, אם הלשכה תתמוך במהלך כזה. "אבדוק את עמדתם. אשמח שיתמכו", ציין.

סוכני ביטוח המודאגים מהתדמית שמדביקים להם פוליטיקאים וגם ארגונים כמו **לובי 99**, שפועל לחקיקה שלדעת סוכנים תפגע בהם, יוזמים פניות אישיות לחברות הביטוח בבקשה להפסיק את נוהג מבצעי הנסיעות לחו"ל כהטבה לסוכן.

מאחורי היוזמה עומד **קובי סויסה**, שפרסם בדף הפייסבוק שהוא מנהל, שבו חברים כ-6,700 סוכני וסוכנות ביטוח ובקבוצת הוואטסאפ שהוא מנהל. על פי הצעתו, ישלח מכתב קבוצתי לכל גוף מוסדי, עליו יחתמו הסוכנים, שיהיה מיועד לכל מנהלי אגף השיווק בגופים אלו, עם הנוסח הבא (כך במקור):

"כידוע לכל מצב ענף הביטוח בעייתי מבחינה ציבורית, בצוק העיתים טענת רשויות המפקחות וגופים ממשלתיים הינם שהגופים המוסדיים 'מפתים' אותנו למכור את מה שביאי לנו את הטיסה או הנופש הבא. פעולות אלו מצד חברתכם גורמות לצערי לנזקים תדמיתיים לנו ולכם. כמו כן מייצר מצג שווא שרובינו טסים לחו"ל וזאת על אף שהמציאות הינה בדיוק ההפך.

"לתפיסתנו התנהלות זו פוגעת בעסקינו וגם באמינות הגופים המוסדיים האמונים על מאות מיליארדים מכספי הציבור, הצעתנו הינה לשנות את מנגנון המבצעים כך שכל שקיימים יהיו כהמרה ובמידה והינכם מעוניינים בטיולים משותפים לייצר מנגנון שהסוכן שרלוונטי ישלם בנפרד.

"מטרתנו במכתב זה הינה להיות חכמים ולא צודקים; לא לחפש אשמים, יש למצוא פתרונות היכן שאנחנו ואתם נוגעים ביחד עם האינטרס הציבורי.

"אנו החתומים מטה מבקשים מחברתך לחדול מנוהג מבצעי נסיעות לחו"ל ולהמירם באלטרנטיבה הקיימת כשווי כסף ובמידה וקיימת".

סוכן/ת יקר/ה!
מוכרות את התיק שלך?

יש לנו קונים איכותיים

דיסקרטיות מלאה מובטחת

שאלה
גליל אקספרט

03-9480949





עוד אפשרויות.
עוד הזדמנויות.
עוד הצלחות.

מגוון מסלולים חדשים בשיתוף עם חברת אינדקס



מנורה מבטחים וחברת המדדים המובילה

משיקות מסלולים נוספים בקופת גמל, קרן השתלמות וקופת גמל להשקעה.

מדד חדש!

**מנורה מבטחים
תגמולים
מדדי אג"ח**

קוד אוצר: 14679

חשיפה מקסימלית
למניות: 0%

**מנורה מבטחים
השתלמות
מדדי מניות**

קוד אוצר: 14676

חשיפה מקסימלית
למניות: 100%

**מנורה מבטחים
גמל להשקעה
כללי פאסיבי**

קוד אוצר: 14678

חשיפה מקסימלית
למניות: 50%



לפרטים נוספים פנו למפקחי מנורה מבטחים

המסלולים החדשים החל מיוני 2023. אין באמור משום המלצה או חוות דעת בעניין המדדים או מוצר כלשהו או התאמתו לאדם. אין בתשואות העבר כדי להצביע על תשואות העתיד. בקרן פנסיה מקיפה חל על ההשקעות החופשיות. בכפוף לתנאי התקנון. יתכנו פערי תשואה בין המסלולים לתשואות הרכב מדדי הייחוס הנובעים בין היתר מפערי עיתוי רכישת קרנות הסל, פערי עקיבה של קרנות הסל, חשיפות שונות למט"ח ועוד. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם. אינדקס מומנטום ארה"ב, אינדקס ישראל 100 משקל שווה, אינדקס מניות ערך ישראל, אינדקס ערך עולמי, אינדקס צמיחה עולמי ושיטת אינדקס פלוס, הם סימנים מסחריים של אינדקס מחקר ופיתוח מדדים בע"מ (להלן: "אינדקס") אשר ניתנה בו זכות שימוש לחברות בקבוצת מנורה. המוצר אינו מנוהל, מאושר, משווק או מקודם על ידי אינדקס.

"אם יגבילו את ביטוחי המנהלים למעל פעמיים השכר הממוצע - זה בעצם לחסל את המוצר"

כך טוען ירון שמאי, המשנה למנכ"ל מגדל, בריאיון לליאור רוזנפלד ברדיו צפון | "ציבור שמרוויח מעל השכר הממוצע במשק בוודאי ובוודאי שצריך להשאיר לו את האפשרות לבחור מוצר שתואם את הצרכים שלו שלא בהכרח הוא קרן פנסיה"



ירון שמאי | צילום: סיון פרג'

"יש לנו היום ציבור חכם מתוחכם. חופש המידע נותן לכולם את הלגיטימציה ואת האפשרות להגיע כמעט לכל מידע אפשרי. בנוסף, כמובן, יש את בעלי הרישיון שרובם הם אנשים טובים, מהימנים מקצועיים ושיווקיים שעושים את הבחירות הנכונות עבור הלקוחות. בסופו של דבר מתוך כל שוק החיסכון הפנסיוני בישראל בשנת 2022 94% מהתכניות החדשות שנפתחו היו קרן פנסיה ורק 6% היו ביטוחי מנהלים. זה אומר שבעצם הציבור בסופו של דבר, אחרי שהוא רואה את שתי אלטרנטיבות האלה, בוחר בקרן הפנסיה ברוב המכריע וכנראה שה-6% שבחרים בביטוחי המנהלים זה אנשים שבאמת המוצר הזה מתאים עבורם יותר מאשר בקרן פנסיה וצריך לאפשר להם את זכות הבחירה הזאת".

כך טען ירון שמאי, משנה למנכ"ל מגדל ביטוח, בריאיון שקיים עמו ליאור רוזנפלד, בתכניתו "השתתפות עצמית" שברדיו צפון 104.5 FM, בנושא עתיד ביטוחי המנהלים.

הרקע לריאיון: ועדת הכספים של הכנסת אמורה לאשר לקריאה שנייה ושלישית, את תקנות האוצר להגביל ההפקדה לקופות גמל לקצבה שהן קופות ביטוח (ביטוח מנהלים) לחלק השכר שמעל פעמיים השכר הממוצע במשק (כיום כ-24 אלף שקלים), כך שהחלק שעד פעמיים השכר הממוצע, יופקד לקרן פנסיה או קופת גמל לחיסכון. המגבלה לא תחול על מי שיש להם כבר ביטוחי מנהלים.

לטענת משרד האוצר, ביטוחי המנהלים פוגעים ביכולת החיסכון של חוסכים לקראת פרישתם, לעומת מוצרי חיסכון אחרים כמו קרן פנסיה חדשה וגמל. המשרד מצוין כי דמי הניהול הממוצעים בביטוחי המנהלים גבוהים פי ארבעה מדמי הניהול הממוצעים בקרנות הפנסיה החדשות והמקיפות; להבדיל מקרנות הפנסיה - הם לא כוללים הבטחת תשואה על ידי המדינה במסגרת איגרות החוב המיועדות; גם מקדם קצבת הזקנה בביטוחי מנהלים גבוה יותר כך שסכום הקצבה צפוי להיות קטן בהשוואה לסכום הקצבה הצפוי לפורשים מקרן פנסיה חדשה מקיפה. לאחר דיון ראשון בשבוע שעבר, ששמאי השתתף בה, אמורה הייתה ועדת הכספים להצביע אתמול (ב') על אישור התקנות. ואולם, הישיבה אתמול בוטלה מסיבות טכניות.

"ההשוואה אינה רלוונטית"

שמאי: "אני חושב שכל ההשוואה הזאת לא רלוונטית מהסיבה המאוד פשוטה שכל אחד משני המוצרים האלה מביטיח משהו אחר לגמרי.

בעצם לא טוענים שביטוח המנהלים טוב מקרן הפנסיה או להיפך. רוב הציבור רוכש קרן פנסיה ומדובר במוצר עם חוסר וודאות; אני מזכיר לכולנו שיש לקרן תקנון שניתן לשינוי בכל עת. בעצם, לקרן יש את הזכות לשנות את דמי הניהול, לשנות את עלויות הכיסויים הביטוחיים, לשנות את מקדם התשואה ולשנות בעצם את מקדם הקצבה העתידית בכל רגע".

בשעה שביטוח מנהלים הוא חוזה בין המבוטח לחברת הביטוח. "נכון. תנו לציבור להחליט האם הוא רוצה ודאות שעולה קצת יותר כסף או שהוא רוצה חוסר ודאות יותר בזול - אלה בעצם שתי החלופות שקיימות. צריך להדגיש עוד נקודה מאוד חשובה - ביטוח המנהלים הרבה יותר גמיש מקרן הפנסיה. יש בעצם ללקוח את האפשרות לבחור שם את גובה הכיסוי הביטוחי, מה שפחות קיים בקרן הפנסיה לבחור

לעשירון העליון במדינת ישראל וגם הוא רק על חלק השכר שעולה על 24,000 שקלים. נראה לי שהלכו רחוק מדי. כמובן שאין לנו ויכוח עם הרעיון שאנשים ששכרם נמוך או אוכלוסיות באמת מוחלשות צריכות לקבל את המוצר הבסיסי שזה קרן פנסיה. אבל ציבור שמרוויח מעל השכר הממוצע במשק בוודאי ובוודאי שצריך להשאיר לו את האפשרות לבחור מוצר שתואם את הצרכים שלו שלא בהכרח הוא קרן פנסיה".

מה אתה חושב יהיה בדיון הבא בוועדה?

"אני מקווה מאוד שלאחר שחברי הוועדה למדו גם את הצד שלנו, הדברים ייראו אחרת. אני חייב לומר, שהייתי קצת בשוק מהנתונים שהביא אגף תקציבים. הביאו לשם סימולציה בלי כללי המחשה בסיסיים. לא הבנו מה הנתונים מראים. לכן שלחנו חומרים מקצועיים לחברי הוועדה עם השוואות בין ביטוח מנהלים לקרן פנסיה, עם הרבה מקרים בנקודות כאלה ואחרות שביטוח המנהלים זול יותר מקרן הפנסיה. צריך גם לזכור שאמנם ביטוח המנהלים הוא מוצר שנמצא הרבה שנים בשוק אבל רק לאחרונה הוא עבר מתיחת פנים כך שדמי הניהול בו זולים מאוד אפילו באופן יחסי לקרן ברירת המחדל וגם הכיסויים לא רעים בכלל... וכמובן יש את הכיסוי לאובדן כושר עבודה שהוא הרבה יותר רחב והרבה פעמים גם יותר טוב להן. אני חושב ששני המוצרים האלה צריכים להישאר והציבור צריך להחליט ולהכריע כמובן אחרי שעבר הליך שיווק פנסיוני על ידי סוכן או יועץ".

את המוטבים למקרה פטירה, כשבקרן הפנסיה זה הולך לה לשארים חוקיים תמיד. כלומר, המוצר נותן גמישות לאוכלוסיות שהוא באמת מתאים להם ויש אוכלוסיות כאלה; זה לא הרוב המכריע במדינת ישראל אבל גם לחמישה או 10% מהציבור שבחורים במוצר הזה צריך להשאיר את הברירה הזאת; היא ברירה טובה יותר מקרן הפנסיה לאותו ציבור שבחר בה נכון להיום.

"הטענה השנייה שלנו היא שבסוף הרגולטור, רשות שוק ההון, מחייב את סוכני הביטוח והיועצים לעבור עם כל לקוח הליך של שיווק פנסיוני. הלקוח יושב עם סוכן ביטוח כדי להתאים לעצמו את המוצר. ההליך מלווה בחוקים שונים ורבים שמחייבים בעצם את סוכן הביטוח לנמק להסביר בכתב ובעל פה למה הוא בחר בעולם הלקוח בחר במוצר הזה ולא במוצר האחר".

מה הייתה תגובת חברי הכנסת לטענות הללו?

"באופן די מפתיע, לא רק חברי הכנסת אלא כל הנוכחים בדיון דיברו על זה שלמדינה צריכה להיות פטרונות על הפנסיה של הציבור. אני חושב שזו אמירה קשה מאוד, שמשמעותה - הציבור לא אמור לקבל החלטות בפנסיה. מי שאמור לקבל את ההחלטות עבור הציבור זו המדינה. "עוד דבר שהעלינו בדיון, שאם יגבילו את זה על תקרה של פעמיים השכר הממוצע במשק, זה בעצם לסגור את ביטוח המנהלים. אני לא רואה חברת ביטוח שתחזיק מוצר שפונה לפלח אוכלוסייה שיתאים רק

אולי יש לכם
ביטוח נסיעות לחו"ל של הראל,
אבל אין לכם חו"ל אקסטרה.



הראל גאים להציג: חו"ל אקסטרה!
מהיום הלקוחות שלכם יכולים לקבל יותר

חבילת תקשורת eSIM
מולטי טרוול לחו"ל (מבית ביטויט)
עם 20% הנחה



כוכשים ביטוח
נסיעות לחו"ל



*הכיסוי הביטוחי הינו בכפוף לתנאי הפוליסה המלאים. הקבלה לביטוח הינה בכפוף לתנאי ההצטרפות והחיתום בחברה. חבילת תקשורת eSIM לחו"ל אינה חלק מהכיסוי הביטוחי ומוצעת על ידי חברת ביטויט בע"מ ("הספק") אשר הינה אחראית בלעדית לחבילת התקשורת, לשירות, לטיבו ולכל מצג שמסרה בהקשרו. למכשירים תומכים בשירות בלבד. החברה יכולה להפסיק את מתן ההטבה בכל עת ו/או לשנותה בהתאם להסכמות עם הספק.



רשות שוק ההון מקדימה מה-15 בדצמבר ל-1 באוקטובר את כניסתה לתוקף של הרפורמה בביטוחי הבריאות

הסיבה להקדמה: זהו מועד כניסתה לתוקף של רפורמת הבריאות בחוק ההסדרים



עמית גל, הממונה בפועל על שוק ההון | צילום: מארק קניימן, לע"מ

יצירת שוק ביטוחי בריאות הוגן ושקוף, אשר מוצעים בו מוצרי ביטוח בעלי ערך ללקוחות ואשר תואמים את צורכיהם. לפי טיוטת חוזר שפרסמה אז הרשות, הרפורמה תידחה ל-15 בדצמבר עם אפשרות להארכה בשלושה חודשים נוספים.

יש לציין, כי חברות הביטוח כבר נערכו לרפורמת הרשות, כך שהקדמת מועד כניסתה לתוקף בחודשיים וחצי לא תפגע בהן. עם זאת, רובן טרם קיבלו אישור על התעריפים שהגישו לרשות.

נחמה גולדווסר, יו"ר ועדת הבריאות בלשכת סוכני הביטוח, מסרה בתגובה להודעת הרשות: "אני מברכת על הקדמת כניסתה לתוקף של רפורמת הבריאות אשר מחייבת ככרטיס כניסה לענף ביטוחי הבריאות את רכישת החלק מציל חיים של הפוליסה, פרק שנוסח כך שיגן על המבוטח בכל הקשור לתרופות שלא בסל, השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל, ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בחו"ל, הגדרות אחידות ואחר כך התאמה לפי צרכים זה צו השעה ויפה שעה אחת קודם".

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון הודיעה שהרפורמה בביטוחי בריאות (תנאים בחוזה ביטוח לפוליסת בריאות בסיסית) נדחתה ליום 1 באוקטובר 2023. במקביל נדחות לאותו מועד גם הוראות הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח) (תנאים בחוזה ביטוח לניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל). הסיבה: האחדה של כניסת הרפורמה של הרשות עם רפורמת הבריאות בחוק ההסדרים.

במקור הייתה הרפורמה צריכה להיכנס לתוקף ב-15 בדצמבר 2023, אך ברשות בחרו לאחד את מועד החלתה עם מועד הכניסה לתוקף של חוק ההסדרים.

רפורמת הרשות הייתה אמורה להיכנס לתוקף ב-1 במאי 2023, אך לאחר שחברות הביטוח ביקשו דחייה ואיחוד עם רפורמת הממשלה בחוק ההסדרים, הודיעה הרשות ב-30 באפריל בשעות הערב המאוחרות כי "דחיית הכניסה לתוקף באה על רקע פניות שהתקבלו לאחרונה מגורמים רבים בענף הביטוח, ולאור העובדה כי במקביל לרפורמה בביטוחי הבריאות דנה הכנסת בימים אלה בתיקונים מקבילים העוסקים בתחום ביטוחי הבריאות, כחלק מהצעת חוק התכנית הכלכלית (חוק ההסדרים).

"דחיית מועד הכניסה לתוקף נועדה ליצור אחידות ולתת ודאות לשוק ביטוחי הבריאות הפרטיים. לאחר שנבחנו כלל ההיבטים וההשלכות האפשריות, החליטה הרשות לדחות את יישום הרפורמה ולקבוע את מועד התחילה שלה כך שיהיה תואם למועד התחילה שנקבע במסגרת הצעת חוק ההסדרים.

"בתקופה שעד לכניסה לתוקף של שתי הרפורמות במקביל, חברות הביטוח יוכלו להמשיך ולשווק את פוליסות ביטוח הבריאות הקיימות במתכונתן הנוכחית. הרשות תמשיך לפעול ולקדם צעדים שמטרתם



רון יעקובזון
סוכן בקבוצת יו פירסט

U FIRST
סוכנות לביטוח פנסיוני בע"מ

מה שהכי מרשים ביו פירסט, זה הדגש החזק על המקצועיות, ההשקעה והליווי של הסוכנים. אני מרגיש שאני לומד משהו חדש כל יום ושהכל מתאחד כאן כדי ליצור את

המרחב המושלם לצמות."

*מספר המקומות מוגבל



Thank You. Again

**תודה שגם השנה בחרתם בנו
כחברת ביטוחי הנסיעות המועדפת
על סוכני הביטוח.**

הניצחון הזה הוא גם שלכן ושלכם!
יחד נמשיך להוביל את ביטוחי הנסיעות לחו"ל
ולהיות שם בשביל לקוחותינו בכל זמן ובכל מקום
לחווית שירות בלתי נשכחת.

PassportCard
No Matter What

על פי סקר שירות ושביעות רצון מחברות ביטוח של לשכת סוכני הביטוח

שת"פ ייחודי בין לשכת סוכני הביטוח להפניקס

סוכן ביטוח יוכל לסלק תביעה של עד 2,000 שקלים נטו באירוע של נזק צנרת, על פי שיקול דעתו



שי שדה

על 2,000 שקלים, לאחר קיזוז ההשתתפות העצמית. כמו כן, ההרחבה הזו רלוונטית למקרים שמכוסים תחת הפוליסה על פי פרק א סעיף י"א בלבד, לא כולל תביעות צד ג' ותביעות תכולה.

לשכת סוכני הביטוח וחברת **הפניקס** הודיעו על מהלך ייחודי שמטרתו להעניק סמכות רחבה לסוכן הביטוח. המהלך החדש יאפשר לסוכן לסלק תביעה של עד 2,000 שקלים נטו באירוע של נזק צנרת, על פי שיקול דעתו הבלעדי. את המהלך מטעם לשכת סוכני הביטוח הוביל **שי שדה**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכה.

נמסר כי מדובר במהלך ראשון מסוגו בישראל והוא נועד לשפר את השירות ולהקל על זמני ההמתנה של מבטחי הפניקס. עוד נמסר, כי ההשתתפות העצמית במקרה זה תהיה זהה לזו שנעשית באמצעות שרברב בהסדר. כדי לקבל טיפול בנושא ניתן לפנות למוקד של הפניקס ולציין כי מדובר בסילוק מהיר במסגרת מיזם לשכת סוכני הביטוח. את התיקון יבצע בעל מקצוע פרטי לפי בחירת המבוטח. לאחר התיקון יש להעביר את המסמכים הרלוונטיים להפניקס, ואלו כוללים חשבונית ופרטי חשבון בנק. ההרחבה הזו מיועדת למקרים בהם עלות התביעה כאמור אינה עולה

פוליסה חדשה בשלמה ביטוח עם מסלול לתיקונים במוסכי הסדר בלבד

הפוליסה כוללת אחריות על כל תיקון וכן כיסויים והרחבות נוספות ללא תוספת לפרמיה



טובי שמלצר, מבעלי שלמה ביטוח | צילום: עזרא לוי

מציגה את שירות "שלמה FIXER" החדש, פוליסת ביטוח שמעניקה מסלול לתיקונים במוסכי הסדר בלבד, הנמצאים בפריסה ארצית, עם אחריות על כל תיקון וכיסויים והרחבות ללא תוספת לפרמיה. הפוליסה כוללת:

- שירותי פרקליט - כיסוי לשירותי טיפול משפטי בתביעות כנגד צד ג'.
- גבול אחריות צד ג' עד 2 מיליון שקלים.
- הוצאות משפטיות - כיסוי הוצאות הגנה משפטית בהליכים פליליים לתאונה שבה מוגש כתב אישום.
- איסוף ואספקת רכב חליפי במקום התאונה והחזרתו לאחר שטיפה לבית הלקוח.
- פנסים ומראות חינם לתקופה של 3 חודשים.

בכלל צואגים
להריאות שלכם
זק בביטוח החיים

כלל ביטוח ופיננסים גאה להציג הטבה חדשה ובלעדית למצטרפים חדשים לביטוח החיים "ספיר" בדיקות סקר בבית הלקוח

באמצעות חברת MPCHECK מצטרפים חדשים בפוליסת ספיר יוכלו ליהנות
מבדיקות רפואיות מתקדמות מבלי לצאת מהבית.
כי מה שחשוב זה החיים עצמם



הבדיקה מתבצעת
בבית הלקוח



סכום השתתפות סמלי
של 50 ₪**



בדיקות סקר
אחת לשנתיים*

לפרטים פנו למפ"ע שלכם במרחב

כלל
ביטוח ופיננסים


MPCHECK
YOUR HEALTH - YOUR HOME

המידע המוצג אינו מפרט את כל ההוראות, התנאים והסייגים הכלולים בפוליסה ו/או בדף הנלווה. בכל מקרה של סתירה בין האמור לעיל לבין הפוליסה ו/או הדף הנלווה, תנאי הפוליסה ו/או הדף הנלווה גוברים, והכל בהתאם להסדר התחיקתי. החברה אינה אחראית על כל נזק שיגרם בגין הסתמכות על המידע המוצג לעיל. | למצטרפים חדשים לפוליסת ספיר לביטוח חיים למקרה מוות בפרמיה משתנה מבית כלל חברה לביטוח בע"מ בסכום של 1,300,000 ₪ (להלן "הסכום המינימלי") | הזכאות למימוש ההטבה הינה לאחר חלוף תקופה של שנה ממועד רכישת הפוליסה | בהתאם למפרט שהוסכם עם הספק המפורט בדף הנלווה לפוליסה | *מוגבל לביצוע עד 7 בדיקות סקר במהלך תקופה של 15 שנה ממועד תחילת הביטוח בפוליסה | **הסכום בתוספת מע"מ וצמוד למדד המחירים לצרכן | התשלום ישולם ע"י הלקוח ישירות לספק הבדיקות MPCHECK | בדיקות הסקר יבוצעו בבית הלקוח בהתאם לזמינות נציגי הספק באזור המגורים של המבוטח ובהיעדר זמינות נציגי הספק יוצע פתרון פרטני ע"י הספק | המידע שימסור הלקוח לספק המבצע את בדיקות הסקר והמידע שיתגלה בעקבותיהן ישמר בסודיות ולא יועבר בשום צורה ואופן לכלל ביטוח ולא ישמש את כלל ביטוח בשום צורה ואופן | ט.ל.ת.

תשואות קרנות הפנסיה המקיפות בחודש מאי: מור ראשונה עם תשואה 1.39% במסלול עד גיל 50

בית ההשקעות, שנכלל לראשונה בטבלת התשואות, מדורג ראשון בתשואות המצטברות מתחילת השנה (5.70%) וב-12 החודשים האחרונים (10.99%) | מיטב ראשונה במאי במסלול לגילי 50-60 עם 1.07%

מבטחים 29.89% וכלל ביטוח 27.64%. מיטב מובילה גם בתשואה המצטברת ל-5 שנים עם 38.79%. מנורה מבטחים שנייה עם 36.83%, לפני כלל ביטוח 34.40%.

המגמה החיובית של תשואות קרנות הפנסיה נמשכה גם בחודש מאי. הקרנות במסלול עד גיל 50 רשמו תשואה ממוצעת של 0.77% ואלה שבמסלול לגילי 50-60 השיגו תשואה ממוצעת של 0.76%. יחד עם זאת מדובר על ממוצע תשואות נמוך מאלה שהושגו בחודש אפריל: 1.61% במסלול עד גיל 50 ו-1.48% במסלול לגילי 50-60.

לטבלת התשואות במסלול עד גיל 50 הצטרפה החל מחודש זה מור גמל ופנסיה שבלטה מעל הקרנות האחרות ולמעשה מגלה עליונות מתחילת השנה ובעיקר בתשואה ל-12 החודשים האחרונים. מור השיגה בחודש מאי תשואה של 1.39%, כאשר אחרי מדורגת מיטב עם תשואה של 1.01%, לפני הראל 0.78%.

מור, כאמור, ראשונה גם בתשואה מתחילת השנה עם 5.70%, לפני אלטשולר שחם עם 5.43% ומיטב 5.06%. בתשואה ל-12 חודשים מציגה מור תשואה גבוהה משמעותית מהקרנות האחרות - 10.99%. מיטב שמדורגת שנייה רשמה ב-12 החודשים האחרונים תשואה של 3.48%, לפני מנורה מבטחים עם 2.82%.

בשל היותה של מור "טרייה" בשוק הפנסיה, אין לה עדיין נתונים לתשואות מצטברות ל-3 ול-5 שנים. המובילה בתשואה המצטברת ל-3 שנים היא הפניקס עם 32.34%, לפני מנורה מבטחים 32.19% וכלל ביטוח 32.01%. את הקרנות במסלול לגילי 50-60 מובילה בחודש מאי מיטב עם תשואה של 1.07%, לפני הראל 0.88% ומנורה מבטחים 0.81%. אלטשולר שחם מובילה מתחילת השנה עם תשואה של 5.04%, לפני מיטב 4.81% והראל 3.89%.

התשואה המצטברת הגבוהה ביותר ל-3 שנים היא של מיטב - 30.68%, לפני מנורה

תשואות קרנות הפנסיה – מסלול עד גיל 50							
שם הקרן	תשואה מאי 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מאי *2023	היקף נכסים אפריל *2023
מור לבני 50 ומטה	1.39%	5.70%	10.99%	-	-	1,100	-
מיטב לבני 50 ומטה	1.01%	5.06%	3.48%	30.91%	38.59%	16,987	16,736
הראל לבני 50 ומטה	0.78%	3.88%	2.15%	28.00%	34.56%	28,798	28,257
הפניקס לבני 50 ומטה	0.71%	3.66%	2.25%	32.34%	39.63%	41,166	40,424
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	0.68%	3.98%	2.82%	32.19%	37.60%	8,936	8,817
מגדל מקפת אישית עד 50	0.65%	4.16%	2.36%	27.60%	34.14%	18,112	17,756
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	0.53%	5.43%	1.79%	19.97%	30.82%	16,290	16,367
כלל מקיפה 50 ומטה	0.45%	3.52%	1.62%	32.01%	38.47%	25,241	24,762
ממוצע	0.77%	4.42%	3.43%				

* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

תשואות קרנות הפנסיה – מסלול גילי 50-60							
שם הקרן	תשואה מאי 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מאי *2023	היקף נכסים אפריל *2023
מיטב לבני 50 עד 60	1.07%	4.81%	3.59%	30.68%	38.79%	6,189	6,084
הראל ילידי שנות ה-60	0.88%	3.89%	2.83%	24.98%	32.19%	6,322	6,119
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	0.81%	3.75%	3.06%	29.89%	36.83%	12,137	11,937
מגדל מקפת אישית עד 60	0.75%	3.96%	2.73%	24.03%	31.06%	5,002	4,837
הפניקס לבני 50 עד 60	0.70%	3.43%	2.63%	26.27%	33.32%	5,233	5,015
כלל מקיפה בני 50 עד 60	0.59%	3.48%	2.07%	27.64%	34.40%	8,039	7,765
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	0.52%	5.04%	2.62%	16.50%	26.98%	3,343	3,328
ממוצע	0.76%	4.05%	2.79%				

* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

הצטרפו לחוויה מרגשת של מילים!



הזמינו עכשיו את לוח השנה הייחודי של מגדל

מגדל שמחה לשלב השנה מבחר שירים
של משוררות ומשוררים ישראלים, מתוך הכרת חשיבותה
וערכה של שירה עברית חדשה, בתרבות הישראלית.

מהרו להזמין, המלאי מוגבל.

להזמנת לוחות השנה <<

הראל מובילה את תשואות פוליסות הביטוח בחדש מאי

השיגה 0.98% בפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים ו-0.88% בישנות | התשואה הממוצעת במאי: 0.69% בישנות ו-0.73% בחדשות

תשואות הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים							
שם הקרן	תשואה מאי 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מאי *2023	היקף נכסים אפריל *2023
הראל - קרן י' ישנה	0.88%	3.32%	0.70%	21.62%	28.36%	23,419	23,291
הכשרה - קרן י'	0.85%	3.37%	1.67%	26.94%	38.06%	1,678	1,655
איילון - קרן י'	0.84%	2.75%	-0.32%	20.12%	25.89%	1,766	1,755
מנורה - קרן י'	0.66%	2.76%	-0.28%	18.92%	22.36%	11,927	11,894
מגדל - קרן י'	0.59%	3.44%	1.26%	23.93%	30.00%	72,299	72,265
הפניקס - קרן י'	0.56%	2.36%	0.21%	28.67%	36.10%	31,775	31,665
כלל - קרן י'	0.46%	2.01%	-1.02%	24.90%	30.96%	31,999	37,996
ממוצע	0.69%	2.86%	0.32%				

* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

תשואות הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים							
שם הקרן	תשואה מאי 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מאי *2023	היקף נכסים אפריל *2023
הראל - כללי	0.98%	3.41%	0.49%	20.36%	25.46%	21,856	21,891
הכשרה - כללי	0.84%	3.88%	1.02%	20.68%	31.28%	4,417	4,413
איילון - כללי	0.81%	2.89%	-0.44%	17.94%	22.70%	1,326	1,326
מגדל - כללי	0.67%	3.30%	0.15%	20.70%	27.77%	33,325	33,422
מנורה - קרן י' החדשה	0.66%	2.76%	-0.28%	18.92%	22.36%	10,321	10,362
כלל - כללי	0.62%	2.36%	-0.72%	22.15%	27.69%	14,270	14,363
הפניקס - כללי	0.56%	2.67%	0.32%	25.64%	32.11%	18,936	19,013
ממוצע	0.73%	3.04%	0.08%				

* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

תשואות הפוליסות המשתתפות ברווחים שמרו בחודש מאי על מגמה חיובית בתשואות, אם כי היו נמוכות מאלה שהושגו בחודש אפריל. הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים השיגו במאי תשואה ממוצעת של 0.69% ובחדשות 0.73%, בהשוואה לתשואות ממוצעות של 1.26%, בישנות ובחדשות, באפריל.

את הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים מובילה במאי **הראל** עם תשואה של 0.88%, לפני **הכשרה** 0.85% ו**איילון** 0.84%. הסדר של שלוש המדורגות ראשונות זהה בפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים: הראל 0.98%, הכשרה 0.84% ו**איילון** 0.81%.

את התשואה הגבוהה ביותר מתחילת השנה השיגו **מגדל** בפוליסות הישנות (3.44%) והכשרה בחדשות (3.88%). בפוליסות הישנות מדורגות הכשרה והראל במקומות שני ושלישי עם 3.37% ו-3.32% בהתאמה. בפוליסות החדשות הראל מדורגת שנייה בתשואות מתחילת השנה עם 3.41% וארחה **מגדל** עם 3.30%.

אצל חלק מהחברות התשואה ל-12 החודשים האחרונים עדיין שלילית. בפוליסות הישנות מובילה הכשרה עם תשואה של 1.67%, וכך גם בפוליסות החדשות עם 1.02%.

בתשואה המצטברת לשלוש שנים מובילה **הפניקס** בישנות ובחדשות - 28.67% ו-25.64% בהתאמה. בתשואה המצטברת לחמש שנים הכשרה ראשונה בישנות עם 38.06% והפניקס בחדשות עם 32.11%.

מספיק לשרוף זמן על קליטת עובדים

לומדה דיגיטלית ייחודית
להכשרת עובדים חדשים בענף הביטוח
יותר יעיל, יותר אפקטיבי, יותר מקצועי

< כל הפרטים על הקורס בסרטון

< לפרטים ולהרשמה



עם עומר בן יאיר, סמנכ"ל מקצועי אלטשולר שחם גמל ופנסיה



חוסך בקופת גמל להשקעה נפטור - מהן האפשרויות שעומדות בפני הזכאים לכספים?

לאדם של 76,449 שקלים (בשנת 2023), אולם הסכום שמועבר מקופת הנפטור לקופה החדשה על שם הזכאי אינו מהווה חריגה, גם במקרה שבו הסכום המועבר עולה על התקרה השנתית.

אחד היתרונות של החיסכון בקופת גמל להשקעה, הוא האפשרות של החוסך, החל מגיל 60³, להעביר את הכספים לקופה לקצבה (קרון פנסיה או פוליסה לקצבה) ולקבל קצבת זקנה אשר פטורה. קצבה זו מוגדרת לפי סעיף 9א לפקודת מס הכנסה כ"קצבה מוכרת" שמקורה ב"תשלומים פטורים". כך למעשה, באפשרות הזכאי שלא משך את הכספים ובחר להעביר את החיסכון לקופת גמל להשקעה על שמו, לקבל קצבה מגיל 60 שתהיה פטורה ממס ובעקיפין ליהנות מפטור ממס על כל הרווחים שנצברו בקופה לאורך השנים.

כאשר חוסך בקופת גמל להשקעה נפטור, בפני הזכאים¹ לכספים עומדת האפשרות למשוך את הכספים מהקופה. המשיכה תיעשה בניכוי מס על הרווחים שנצברו בקופה - מס בשיעור של 25% על הרווח הריאלי.

באפשרות כל אחד מהזכאים לכספים לבחור שלא למשוך את חלקו, אלא להעבירו לחשבון חדש בקופת גמל להשקעה על שמו, כלומר הזכאי יפתח קופת גמל להשקעה והכספים יועברו לחשבון החדש וישארו נזילים למשיכה. תשלום המס על הרווחים לא חל בעת העברת הכספים לחשבון החדש, אלא רק במועד המשיכה בפועל, ובכך נהנה הזכאי מהמשך חיסכון בקופה ומדחיית תשלום המס. אמנם בקופת גמל להשקעה קיימת תקרת² הפקדה שנתית

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים ונברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 22.6.2023. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שייחשבו. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או תחליף לייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי ו/או ייעוץ מס המותאמים לצרכי הלקוח. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש.
1. זכאים לכספים במקרה פטירתו של החוסך, בהתאם להוראות הדין ותקנון הקופה.
2. סכום תקרת ההפקדה מתעדכן מידי שנה בהתאם לשיעור עליית המדד, ומתייחס להפקדות העמית בכלל חשבונותיו בכל קופות הגמל להשקעה.
3. החל מגיל הפרישה המוקדמת כהגדרתו בחוק ניל פרישה, התשס"ד-2004, אשר נכון למועד המאמר עומד על ניל 60.

עמיתים בחר במערכת של ארטיס מולטימדיה לניהול מסמכי הארגון

מאגר מסמכי הארגון כולל כ-250 מיליון מסמכים והמערכת החדשה צפויה לשרת את כל הקרנות המאוגדות תחת עמיתים, כמו גם את ניהול מסמכי קרן הפנסיה הפלסטינית

ומשלם מידי שנה תשלומי פנסיה בסך של כ-16 מיליארד שקלים למאות אלפי גמלאים.

צחי ניר, מנהל חטיבת הטכנולוגיות בעמיתים ומנכ"ל עמיתים טק: "כנגד פנסיוני המנהל כספים בהיקף עצום עבור כ-880 אלף בעלי זכויות, היה לנו חשוב לשים דגש מרכזי על בחירה ממוקדת ביחס עלות / תועלת גבוהה המאפשרת מהירות שיא ביישום הפתרון והמוצר".

שמיל ולדר, מייסד שותף ומנהל טכנולוגיות ראשי בחברת ארטיס מולטימדיה: "שיתוף הפעולה עם צוות ה-IT של עמיתים טק הינו משמעותי ביותר להצלחת הפרויקט. זאת פעם נוספת שההייטק הישראלי מוכיח את עליונותו עם פתרונות טכנולוגיים גמישים ומהירים".



שמיל ולדר

עמיתים, הגוף המנהל את קרנות הפנסיה הוותיקות שבהסדר, בחר במערכת ADA System EDMS של חברת **ארטיס מולטימדיה** הישראלית לניהול מאגר מסמכי הארגון, הכולל כ-250 מיליון מסמכים. נמסר כי הפרויקט שהיקפו נאמד במיליוני שקלים, כלל הסבה למערכת IBM הקיימת, אינטגרציה לכלל המערכות בארגון וממשק למערכת תפעול קרנות הפנסיה המנהלת על ידי עמיתים טק, זרוע הטכנולוגיה והמחשוב של עמיתים.

המערכת לניהול מסמכי הארגון צפויה לשרת את כל הקרנות המאוגדות תחת עמיתים כמו גם את ניהול מסמכי קרן הפנסיה הפלסטינית ותתרום ליעול הטיפול בעמיתי הקרנות. נמסר כי כיום מנוהלים בעמיתים קרנות פנסיה בהיקף של כ-380 מיליארד שקלים

כשהרפרנט מקצועי העסק מרוויח



רפרנט אלמנטרי



רפרנט פנסיוני



רפרנט פיננסי



רפרנט בריאות מוכר

קורסים מקצועיים עם שיטות לימוד חדשניות המשלבים
ידע מקצועי רחב ביותר לצד פעילות פרקטית בעולם
הביטוח והפיננסים

למידע נוסף והרשמה <

כלים העומדים לשרות הסטודנט: ZOOM | שיעורים מוקלטים | אתר למידה

דרך משה דיין 52, תל אביב | 073-7966655 | adif@adif-college.co.il

מדד השירות לשנת 2022

בין בריאות לשירות

יש במדד על חלקיו השונים, אי דיוקים ועיוותים מסוימים. אולם בהיותו כלי אובייקטיבי, יש להכיר בחשיבותו, ללמוד ממנו, לבצע מתוכו השוואות, לזהות מגמות ולהשתמש בו ככלי מעשי לבחינה ולשיפור

מאת גבי נקבלי



גבי נקבלי

המדגישות את מיקומן בצמרת במדדים שונים. למרות זאת, נדמה שהמדד אינו מצליח למלא את ייעודו באופן עמוק כמקדם ומחולל תחרות בענף, אינו מצליח באמת להשפיע בצורה מהותית על איכות השירות ואינו מהווה כנראה שיקול מכריע בהחלטת הצרכנים בבואם לבחור גוף מוסדי ממנו ירכשו מוצר ביטוח, פנסיה או חיסכון. מאחר ובמרבית המקרים מוצרים אלה נרכשים באמצעות סוכני ביטוח, וטוב שכך, הרי שגם אלה מהווים קהל יעד חשוב למדדי השירות שצריכים ויכולים לשמש עבורם כלי נוסף במכלול השיקולים שלהם ומצופה שגם הם יתייחסו למדדי ואיכות השירות בעת תהליך התאמת המוצרים ללקוח, באופן שעשוי להשפיע ולהדגיש לחברות את הציפייה מהן ואת חשיבותו של שירות איכותי.

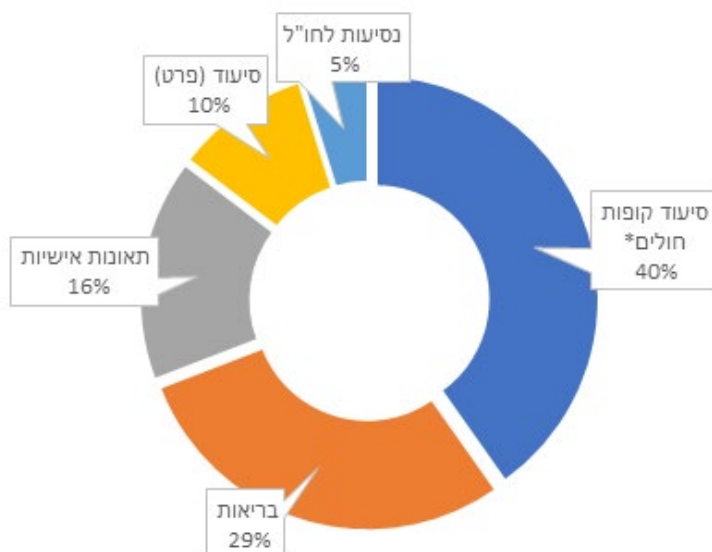
ארוכות, הינו כלי נוסף שנועד לאפשר לצרכנים קבלת החלטות מושכלת, לקדם התנהלות הוגנת מצד הגופים המוסדיים ולהוות תמריץ אפקטיבי לשיפור השירות והגברת התחרות לטובת הצרכן. כחלק מכך, הרשות אף מנגישה את מדדי השירות השונים גם בפלטפורמות וכלים דיגיטליים שונים עבור ציבור הלקוחות. מייד ובסמוך לפרסום, התחלנו כבר להישף לקמפיינים שיווקיים של חלק מהחברות

שום עסק אינו יכול להתקיים ללא לקוחות. הלקוחות הם זכות קיומו של כל ארגון מסחרי והם אלה שמהווים את הליבה של כל עסק וצריכים להיות במקום הראשון בסדר העדיפויות. נדמה שאין מי שאינו מבין או חולק על האמירה הבסיסית והברורה הזו. משכך, ראוי שכל עסק ישקיע מאמצים ללמוד ולשפר את שירות הלקוחות שלו, אולם נדמה שפעמים רבות המשימה מורכבת יותר, ולעיתים קרובות ההתייחסות אליה אף נובעת מתוך התשובה לשאלה האסטרטגית באם השירות ללקוח הינו ערך בסיס חשוב בארגון או צורך ומטלה הכרחיים שצריך לקיים בליט ברירה.

חשיבותו של שירות מצוין יכולה להיות משמעותית אף יותר בארגונים מבוססי שירות ובכאלה המציעים ללקוחות מוצרים ושירותים ערטילאיים שאינם פיזיים ושהשימוש בהם אינו יומיומי או שנעשה רק בעתות קושי ומצוקה, כדוגמת ביטוח, בכלל, וביטוחי בריאות וסיעוד, בפרט. נקודת הממשק העיקרית, החשובה והמשמעותית ביותר שיש ללקוח עם חברת הביטוח, היא בעת תביעה ושימוש בהבטחה שברשותו. שירות יעיל, איכותי והוגן הוא למעשה לחם חוקו וזכות קיומו של הענף כולו. נראה שחברות הביטוח אכן מבינות את חשיבותו של השירות ללקוח ומשקיעות בשנים האחרונות משאבים על מנת לשפר ולקדם אותו, הן בכל הנוגע לממשקים והכלים הדיגיטליים והן בכל הקשור לזמני ואיכות המענה בערוצים הנוספים. עם זאת, על פי ציוני המדדים השונים נראה כי טרם נעשתה פריצת דרך אמיתית והדרך לשירות מצוין עדיין ארוכה.

לפני מספר ימים פרסמה רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון את מדד השירות לשנת 2022. לתפיסת הרשות, המדד, המתפרסם כבר שנים

סכומי תביעות ששולמו 2022
לפי סוג ביטוח - ענף ביטוחי בריאות וסיעוד



**התחרות בין החברות
הולכת ומתעצמת**

מדד השירות מורכב מחמישה רכיבים, שלכל אחד מהם משקל שונה. שני המדדים העיקריים הם שיעור תשלום התביעות שמהווה 40% מהציון הכולל ושביעות רצון לקוחות כפי שמשתקפת מסקרים שמבצעת הרשות ומהווה 30% ממנו. הרכיבים הנוספים הינם תלונות ציבור, זמני מענה וכלים דיגיטליים שלכל אחד מהם משקל של 15%, 10% ו-5%, בהתאמה. ניתן לטעון, ובצדק, שיש במדד על חלקיו השונים, אי דיוקים ועיוותים מסוימים. אולם בהיותו כלי אובייקטיבי המתפרסם בצורה דומה כבר מספר שנים, יש להכיר בחשיבותו, ללמוד ממנו, לבצע מתוכו השוואות, לזהות מגמות ולהשתמש בו ככלי מעשי לבחינה ולשיפור. גם אם הדבר לא בא לידי ביטוי בצורה מובהקת בתוצאות מדד השירות ולא ניתן למצוא בחלק גדול מהמקרים שיפור משמעותי אל מול שנים קודמות, הרי שמתוך הכרת הנעשה בשטח, יש לציין שהתחרות בין החברות בשנים האחרונות הולכת ומתעצמת ואלה עושות ומשקיעות

ומבלי שהם יידרשו להשתמש במקורות כספיים אישיים או לכלות את חסכונותיהם. מבחינה זו, נתונים אלה מהווים את העדות החשובה והחזקה ביותר לצורך, לחשיבות ולהכרח הקיים בביטוח.

היקף התביעות והתשלומים

סך התשלומים בגין תביעות ביטוחי בריאות וסיעוד עמד למעלה מ-7.3 מיליארד שקלים, גידול של כ-14% אל מול שנת 2021, ואלה היוו שיעור משמעותי של כ-32% מסך התביעות ששולמו במהלך השנה בגין כל ענפי הביטוח.

בסך הכל טיפלו החברות בשנת 2022 בכ-280 אלף תביעות בריאות וסיעוד, כאשר באופן טבעי הגידול המשמעותי ביותר היה בענף ביטוחי נסיעות לחו"ל שחזר בשנה זו להיקפים שאפיינו אותו טרם שנות הקורונה.

סך התשלומים בגין תביעות סיעוד עמד על כ-3.7 מיליארד שקלים ואלה היוו מחצית מסך סכומי התביעות ששולמו בענף. הסכום הגבוה נובע מכך שבניגוד למרביתן המוחלט של תביעות הבריאות בהן תגמולי הביטוח הם חד פעמיים, תגמולי הסיעוד הינם מתמשכים וישנם מבטוחים רבים מאוד משנים קודמות שממשיכים תשלום לקבל מידי חודש לאורך תקופות ארוכות.

בשנת הדוח טופלו בסך הכל מעט יותר מ-6,000 תביעות סיעוד בגין ביטוחי פרט, גידול של כ-23% אל מול השנה הקודמת ושלמו בגינם גמלאות בהיקף של למעלה מ-700 מיליון שקלים. 77% מתביעות סיעוד פרט אושרו לתשלום. שיעור תביעות מאושרות זה נמוך באופן משמעותי מזה הקיים במרבית תחומי הביטוח האחרים, אולם מייצג שיפור של 2 נקודות אל מול שיעור תביעות הסיעוד

מאמצים ומשאבים לא מעטים כדי להתמודד עם האתגרים, לעמוד בציפיות הצרכניות המתפתחות, לשפר את השירות ולהעניק לכלל הלקוחות שלהן - מבטוחים וסוכני ביטוח כאחד - שירות נגיש, מהיר, דיגיטלי, מקצועי ואיכותי הרבה יותר מבעבר.

בשנת 2022 טיפלו חברות הביטוח, בהתאם לנתוני המדד, בכ-800 אלף תביעות ביטוח בכל הענפים. ככלל, מרביתן המוחלט של התביעות מאושרות ומשולמות, כאשר במרבית ענפי הביטוח מדובר בשיעור של למעלה מ-80% מהתביעות, ובחלקן גבוה בהרבה מכך. בגין תביעות אלה שילמו בשנה זו חברות הביטוח סכום של כ-22.8 מיליארד שקלים. מדובר בהיקף תביעות עצום, הן במונחי מספר התביעות והן במונחים כספיים.

מתן שירות בהיקפים כאלה מחייב מערכי שירות ותביעות גדולים, איכותיים, מקצועיים ומתקדמים, ומשמעותם הוא עשרות ומאות אלפי מבטוחים ומשפחות שזכו לקבל תגמולי ביטוח שנתנו להם מענה כספי ואפשרו להם להמשיך ולקיים את חייהם למרות המשבר והמצוקה בה נתקלו

2022			
שיעור מסה"כ	מספר תביעות	סכומים ששולמו (אלפי ש"ח)	
40%	13,440	2,957,720	סיעוד קופות חולים*
29%	128,459	2,130,304	בריאות
16%	53,332	1,191,761	תאונות אישיות
10%	6,134	723,255	סיעוד (פרט)
5%	85,751	353,729	נסיעות לחו"ל
	287,116	7,356,769	סה"כ
* מס' תביעות סיעוד קופ"ח - הערכה. נתון לא פורסם			

שיעור תשלום תביעות												
תאונות אישיות			סיעוד קופ"ח			סיעוד פרט			בריאות			
2021	2022		2021	2022		2021	2022		2021	2022		
84	85	AIG	78	77	כללית (הראל)	81	90	איילון	88	91	AIG	
83	83	הראל	72	75	לאומית (מנורה)	82	78	מגדל	84	87	איילון	
77	81	איילון	71	71	מכבי (הפניקס)	71	77	כלל	91	84	ביטוח ישיר	
76	80	ביטוח ישיר	70	71	מאוחדת (מנורה)	73	76	מנורה	84	84	הראל	
69	78	מגדל				75	73	הראל	81	80	הפניקס	
76	75	כלל				67	65	הפניקס	82	79	כלל	
69	68	הפניקס							80	79	מנורה	
68	66	מנורה							82	78	מגדל	
75	77	ממוצע	68	74	ממוצע	75	77	ממוצע	84	83	ממוצע	

ביטוח ואיילון עם ציון 76. הראל היא האחרונה בדירוג עם ציון של 71 נקודות בלבד. שיעור התביעות ששולמו בתחום ביטוחי סיעוד פרט היה, כאמור, 77%, כאשר איילון מובילה את דירוג החברות ברכיב זה עם 90% ואחריה מגדל, כלל ביטוח ומנורה מבטחים עם שיעורי תביעות משולמות של 78%, 77% ו-76% בהתאמה. הראל והפניקס סוגרות את הרשימה עם שיעורי תשלום של 73% ו-65% בלבד, ירידה של 2% בשתי החברות אל מול השנה שעברה. בביטוחי הסיעוד הקבוצתיים לחברי קופות החולים נבחן במדד רכיב תשלום התביעות בלבד. הציון המשוקלל הענפי עמד על 72, כאשר מנורה מבטחים היא החברה שזוכה לציון המשוקלל הגבוה ביותר של 76, בגין הביטוח לחברי **לאומית** ו-73 בגין הביטוח לחברי **מאוחדת**. הפניקס והראל מקבלות ציון משוקלל של 72 נקודות. עבור הראל, שמבטחת את חברי **כללית** ושבעונה שעברה היתה ראשונה בדירוג, מדובר בירידה של 5 נקודות בציון, וזאת למרות העובדה שדווקא היא החברה בה שיעור התביעות לתשלום היה הגבוה ביותר - 77%. מנורה מבטחים אישרה לתשלום 75% מהתביעות של חברי **לאומית** ו-71% מתביעות חברי **מאוחדת** ואילו הפניקס אישרה לתשלום 71% מהתביעות של חברי **מכבי**.

הכותב הינו מומחה לביטוחי בריאות וסיעוד ובפיתוח שירותים ועסקים במערכת הבריאות הפרטית. מנכ"ל "אופק זהב" ומנהל שותף בחברת "עולם הבריאות"

מיליארד שקלים בגין ביטוחי חיים למקרה מוות (ריסק) וכ-470 מיליון שקלים בגין ביטוחי אובדן כושר עבודה.

מי בלטו ומי ירדו בדירוג

הציון הכולל הממוצע של החברות בביטוחי בריאות עמד על 81, ירידה של נקודה אחת אל מול השנה הקודמת. **AIG, ביטוח ישיר ואיילון** ניצבות בראש הדירוג עם ציון כולל של 84, 83 ו-82 בהתאמה. **AIG** בולטת גם בשיעור תביעות הבריאות שאושרו עם 91%, כשמאחוריה איילון עם 87%. **הראל**, החבר הגדולה בענף, זכתה לציון כולל של 80 והיא ו-AIG הציגו שיפור של 2 נקודות, הגדול ביותר בתחום, ואחריהן **כלל ביטוח** עם שיפור של נקודה אחת וציון כולל של 81. הציונים הכוללים של שאר החברות היו נמוכים בשנת 2022 אל מול אלה בשנה הקודמת, כאשר חלה ירידה בציונים שלהן במרבית רכיבי המדד. **מנורה מבטחים ומגדל** הציגו ירידה של 3 ו-5 נקודות בהתאמה, הירידה הגדולה ביותר מקרב כלל החברות בתחום והן אלה שנמצאות בתחתית הדירוג עם ציונים של 79 ו-77. שתי החברות הללו קיבלו ציונים נמוכים משמעותית מהממוצע הענפי המשוקלל ברכיב של תשלום תביעות, הכולל את שיעור התביעות המשולמות ומהירות הטיפול בתביעות, עם 76 ו-72 בהתאמה, ואל מול ציון ענפי ממוצע של 82 ברכיב זה.

הציון הכולל הענפי הממוצע בסיעוד פרט עמד על 76, כאשר הדירוג הפנימי של החברות שונה מאשר זה של ביטוחי הבריאות. כך, מגדל נמצאת במקום הראשון עם ציון כולל של 80 נקודות ואחריה מנורה מבטחים, כלל

שאושרו בשנה הקודמת. הרשות אינה מפרסמת בדוח את מספר תביעות הסיעוד שהוגשו בגין ביטוחי הסיעוד הקבוצתיים לחברי קופות החולים, אולם בהתאם לגידול במספר תביעות הפרט, ניתן להעריך שמדובר בכ-13,000 תביעות שהוגשו וטופלו ב-2022. שיעור התביעות הענפי הממוצע שאושרו בגין ביטוחי הסיעוד לחברי קופות החולים עמד על 74% (שיפור של 6% אל מול שנת 2021) ובגין ביטוחים אלה שולם בשנה זו סכום עצום של כמעט 3 מיליארד שקלים.

חברות הביטוח טיפלו ב-2022 בכ-128,000 תביעות בריאות, מתוכן אושרו כ-83% ושולמו בגין סכום של כ-2.1 מיליארד שקלים. במונחים כספיים מדובר בגידול של 14% אל מול השנה הקודמת. בעוד שמספר תביעות הבריאות היווה כ-45% מסך התביעות בענף, סך התשלומים היווה כ-29% בלבד ממנו. הדבר נובע מכך שמרבית התביעות הינן בגין התייעצויות, בדיקות וכו', להן ערך כספי נמוך יחסית. עם זאת, לצד אלה, יש אלפי תביעות שערך הכספי גבוה ומשמעותי ובהן תביעות בגין תרופות שאינן בסל, השתלות, מחלות קשות וניתוחים ומחליפי ניתוח בארץ ובחו"ל.

כ-53,000 תביעות הוגשו בגין ביטוחי תאונות אישיות (ירידה של כ-9% אל מול שנה קודמת) ושיעור התביעות שאושרו עמד על 77%. סך הסכומים ששולמו בגינם עמד על כ-1.2 מיליארד שקלים.

בגין ביטוחי נסיעות לחו"ל שולמו למעלה מ-350 מיליון שקלים (דומה להיקף התביעות ששולמו בשנת 2019), כאשר 93% מהתביעות אושרו ואילו בענפי סיכונים נוספים שולמו כ-1.5

סה"כ ציון - מדד השירות

סיעוד קופ"ח (ציון משוקלל)			סיעוד פרט			בריאות		
2021	2022		2021	2022		2021	2022	
71	76	לאומית (מנורה)	83	80	מגדל	81	84	AIG
71	73	מאוחדת (מנורה)	79	76	איילון	84	83	ביטוח ישיר
77	72	כללית (הראל)	76	76	מנורה	83	82	איילון
70	72	מכבי (הפניקס)	74	76	כלל	82	81	הפניקס
			72	74	הפניקס	80	81	כלל
			70	71	הראל	78	80	הראל
						82	79	מנורה
						82	77	מגדל
70	72	ממוצע	76	76	ממוצע	81	81	ממוצע

מטייל ישראלי חולץ במסוק בהרי טירול באוסטריה על ידי כלל ביטוח

המטייל נפל ושבר את רגלו | האירוע דווח באמצעות טלפון לווייני למוקד החירום של מגן איתור וחילוץ, חברת החילוץ של כלל ביטוח



החילוץ המוסק של המבוטח בהרי טירול | צילום: מגן איתור וחילוץ

מחברת מגן איתור וחילוץ נמסר: "הדיווח על הפציעה של המבוטח התקבל כאשר המבוטח נמצא במדרון תלול בתנאי שטח קשים ולכן נדרש חילוץ מורכב אשר כלל לונג ליין, חילוץ כאשר המבוטח קשור בכבל למסוק. הצוות המקצועי ניהל את החילוץ המורכב בצורה מקצועית ויעילה והיה בקשר צמוד עם המוקד שלנו בארץ".

מטייל ישראלי ממרכז הארץ חולץ בהרי טירול באוסטריה על ידי חברת החילוץ **מגן איתור וחילוץ של כלל ביטוח ופיננסים**, לאחר שנפצע ברגלו במהלך טרק ונוזק לחילוץ חירום מוטס.

המטייל היה עם שני מטיילים נוספים המבוטחים גם הם בכלל. הם יצרו ביום ב' בערב קשר עם מוקד החירום של מגן איתור וחילוץ ודיווחו על האירוע באמצעות טלפון לווייני. נמסר, כי צוות חירום מוטס הוקפץ למקום והיה בקשר רציף עם המטיילים עד למגע.

בטיפול הראשוני נעשה קיבוע וחבישה של הפציעה והכנה לפינוי במסוק, לאחר שהובטח שלא נשקפת סכנה למטייל. מכלל נמסר כי מדובר בחילוץ מורכב מאוד שכלל לונג ליין, כלומר העלאת המפונה בכבל אל המסוק, מכיוון שלא הייתה אפשרות להנחית את המסוק במקום. בתום החילוץ הועבר המטייל לבית החולים הקרוב לקבלת טיפול מתאים ומעקב צמוד.

מכלל ביטוח נמסר: "שלום מבוטחינו הוא הדבר החשוב ביותר, ואנו פועלים בכל האמצעים העומדים לרשותנו, כדי להבטיח זאת. אנו שמחים שהצלחנו לחץ את המבוטח שלנו במהירות עוד לפני רדת החשיכה, ולהביאו לטיפול רפואי בדחיפות".

מצטרפים לשירות עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >

או שלח הודעה למספר 03-9076010

PIL משיקה אפשרות חיפוש באמצעות יישומון וואטסאפ וקבלת מסמכי ההסדרה בחוזר בתוך שניות

השירות צפוי למנף את יכולות חיפוש הרגולציה הקיימות של PIL באמצעות אלגוריתם חיפוש מתקדם ובינה מלאכותית כדי לספק למשתמשים חוויות חיפוש ממוקדת, אינטואיטיבית ומדויקת



מורלי דורי

בקרורות, ניהול סדרי יום של ועדות הגוף המפוקח, ניהול ישיבות ועדות החברה לרבות רישום משתתפים, מעקב החלטות וחישוב גמול. **מורלי דורי**, מנכ"לית ומייסדת PIL: "שירות הוואטסאפ החדש שלנו הוא שימוש בטכנולוגיה קיימת. מאחר ותוצאות החיפוש שלנו כל כך טובות, שליחת המסמכים בוואטסאפ ישירות למשתמש היא כלי שפותר בעיה אמיתית. כמה פעמים ישבתם בישיבה ועלה נושא רגולטורי מסוים ורציתם לבחון מיידית את הכתוב ברגולציה? למצוא אותו בחיפוש במנועי החיפוש של גוגל, זה אולי אפשרי, אבל ייתכן שתקבלו גרסה שאינה עדכנית או שיהיה צורך להבין איזו גרסה מנוע החיפוש איתר. בתוצאות החיפוש שלנו יש מהימנות ובטחון גבוהים מאוד שלא ניתן לקבל בשום כלי חיפוש אחר".

"אנחנו משקיעים בזה גם ברמת הפיתוח הטכנולוגי, גם במתודולוגיה שפותחה על ידינו וגם חשיבה והתמדה על שימור איכות הדאטה כערך עליון. כבר ביום ההשקה נעזרו בממשק הוואטסאפ למעלה מ-20% מהמשתמשים והתקבלו תגובות נלהבות ביותר. מי שמתחיל להשתמש ב-PIL כבר לא יכול לחזור אחורה. מסתבר שלא כל מה שקשור לרגולציה צריך להיות כואב ומסובך", הוסיפה דורי.

Global PIL, המפתחת פתרונות רגולציה וציות, משיקה חיפוש חכם באמצעות יישומון וואטסאפ. נמסר, כי השירות מאפשר שליחת מילות חיפוש וקבלת מסמכי ההסדרה בחוזר בתוך שניות. בהודעה של החברה נכתב כי השקת השירות החדש בפלטפורמת וואטסאפ הינה "תוספת חדשנית השואפת לחולל מיני מהפכה באופן שבו משתמשים מאתרים רגולציה ולהפוך את שליפת המידע למהירה ויעילה יותר מאי פעם".

"השירות צפוי למנף את יכולות חיפוש הרגולציה הקיימות של PIL באמצעות אלגוריתם חיפוש מתקדם ובינה מלאכותית כדי לספק למשתמשים חוויות חיפוש ממוקדת, אינטואיטיבית ומדויקת. כמו כן, השירות צפוי לאפשר למנויי PIL לשלוח את מילות החיפוש בצ'אט ולקבל בחוזר בתוך הצ'אט בתוך זמן קצר, של שניות, את מסמכי ההסדרה אשר איתרה מערכת PIL", מסבירים בחברה ומוסיפים כי השירות ניתן לכל לקוחות PIL בכל מאגרי הרגולציה המנוהלים על ידה, תחום שוק ההון הביטוח והחיסכון, תחום ניירות ערך ותחום בנקאות ונתוני אשראי.

"מערכת PIL הינה המערכת היחידה הקיימת בישראל הכוללת דאטה, רגולציה פיננסית המתעדכנת כל העת כחלק מהשירות של המערכת. פתרון זה מאפשר לגופים מפוקחים הפחתה מהותית של הסיכון להפרה בשל השימוש בדאטה רגולציה עדכנית ומהימנה אשר נמצאת בשימוש גופים מפוקחים רבים וזאת מעבר לחסכון האדיר בשעות עבודה של ליקוט המידע וארגונו בכלים מקומיים וידיניים המהווים תחליף מיושן ברמת מהימנות נמוכה", נמסר מ-PIL.

מערכת חיפוש הרגולציה של PIL נמצאת היום בשימוש של עשרות גופים מפוקחים בתחומי רגולציה אלו. המערכת עצמה הושקה לראשונה בתחילת 2020 בתחום רגולציה של שוק ההון, הביטוח והחיסכון ומאז הוסיפה ופיתחה החברה מאגרי מידע נוספים ויכולות פונקציונליות רבות המשמשות את לקוחותיה בניהול סיכונים הציות באמצעות טכנולוגיה הכוללת - ניהול תכניות עבודה של הציות, ביצוע סקרי ציות, תיעוד

אסתי בליץ מונתה לסמנכ"לית שיווק ופיתוח עסקי ברימונים

מינוי נוסף: סופי דרומי סמנכ"לית בכירה שאחראית על פעילות המטה והמכירות בבית הסוכן

לסוכני הקבוצה ליהנות מארגז כלים שיווקיים מקצועי, מעובה, רחב ובעל ערך משמעותי לפעילות הסוכנים."



אסתי בליץ

מינוי חדש בבית סוכן **רימונים**: **אסתי בליץ** מונתה לסמנכ"לית שיווק ופיתוח עסקי. בנוסף דיווחה רימונים על מינויה של **סופי דרומי** לסמנכ"לית בכירה שאחראית על פעילות המטה והמכירות בחברה. לבליץ ניסיון של כ-20 שנה בתחום השיווק והפיתוח עסקי. היא עבדה כ-10 שנים כמנהלת פיתוח עסקי בחטיבת חיסכון ארוך טווח בבית ההשקעות **מיטב**, הייתה דירקטורית בסוכנויות הביטוח שהיו בבעלות בית ההשקעות, ביניהן **יקב, סלע, רימונים, מיטב דש ועוד**. בשנה האחרונה שימשה כמנהלת הפיתוח העסקי ומנהלת מחלקת שת"פ בחברת הביטוח **AIG**. בנוסף, היא דוקטורנטית במחלקה לתקשורת באוניברסיטת **חיפה**, כאשר תחום התמחותה הוא פרסום פיננסי. **רוני טוב**, מנכ"ל ובעלים של בית הסוכן רימונים: "הצטרפותה של אסתי הנה תוספת כוח משמעותית למערך השיווק של בית הסוכן רימונים שיפעל מעתה לצד מערך הדיגיטל והטכנולוגיה שבניהולו של **דודי אביטבול**. שני המערכים האלה יאפשרו



הליגה למקומות עבודה: נבחרת הכדורגל של ביטוח ישיר זכתה במקום הראשון

גברה 1:2 על נבחרת אמזון | הקפטן רז ברטוב, סמנכ"ל, ראש תחום טכנולוגיה וחדשנות: במהלך הטורניר זכינו לראות חבורה עם אופי מיוחד



נבחרת הכדורגל של ביטוח ישיר | צילום: יח"צ

נבחרת הכדורגל של **ביטוח ישיר** זכתה אמש (ב') במקום הראשון ובגביע במסגרת הליגה למקומות עבודה לאחר שגברה בגמר על נבחרת **אמזון** בתוצאה 1:2, לאחר משחק צמוד שהוכרע בדקה האחרונה. קבוצת הכדורגל של החברה מורכבת מעובדים מאגפים שונים. קפטן הקבוצה הוא **רז ברטוב**, סמנכ"ל, ראש תחום טכנולוגיה וחדשנות. לאחר הזכייה אמר ברטוב: "במהלך הטורניר זכינו לראות חבורה עם אופי מיוחד, שלא מוותרת על לשנייה האחרונה, ומפגינה אחד כלפי השני חברות, מחויבות ופירגון. כיף גדול להיות שייך לנבחרת שכזו".



70 מעסיקים השתתפו ביום עיון פרונטלי של אלטשולר שחם בנושא טופס 161 החדש

עד כה השלימו כ-600 מעסיקים הכשרה מקיפה בנושא שהעניק בית ההשקעות



עומר בן יאיר | צילום: סם יצחקוב

ביחס למענק הפרישה. יש כאן המון אחריות, סוגיות שחשב/ות שכר צריך לתפעל ולהיערך ברמת משאבי האנוש של הארגון. השאלות הרבות שנשאלו וההשתתפות הרחבה מראים את הצורך בשטח להבין לעומק את הרפורמה הזו".

ביום העיון שיוזם אלטשולר שחם ניתנו למשתתפים הסברים וכלים מקצועיים, החל מתחומי האחריות של המעסיקים, דרך דוגמאות למקרי סיום העסקה שונים ועד דרך החישוב של התקרית החדשות. "לאור הביקוש אנו מקיימים שיתופי פעולה פרטניים עם המעסיקים, ונקיים בקרוב ימי עיון פרונטליים נוספים בהם נוכל להעמיק בנושא, ולסייע לפי הצורך", אמר בן יאיר.

בית ההשקעות אלטשולר שחם קיים ביום חמישי האחרון (15.6) יום עיון מיוחד בנושא השינוי הצפוי בטופס 161, החל מחודש יולי הקרוב.

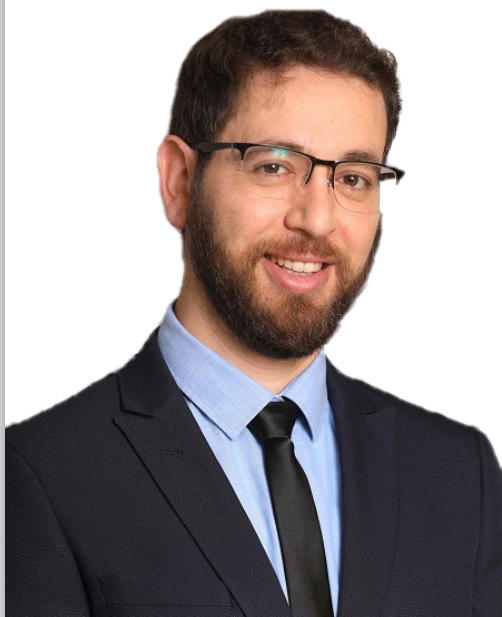
ביום העיון השתתפו כ-70 מעסיקים מתחומי האקדמיה, משרדי ממשלה, תקשורת, תעופה ועוד. יום העיון הפרונטלי התקיים בהמשך לסדנאות דיגיטליות (וובינר) שבהן כבר השתתפו יותר מ-500 מעסיקים נוספים.

"בטופס 161 החדש למעשה הורחבו סמכויות המעסיק, כך שהוא יוכל למשל לבצע תיאום מס, לאשר רצף פיצויים, רצף קצבה או שילוב ביניהם עבור העובד - במקום רשות המיסים", מסביר עומר בן יאיר, סמנכ"ל מקצועי גמל ופנסיה באלטשולר שחם, שהוביל את האירוע ומלווה את ימי ההיערכות בשיתוף המעסיקים.

"במסגרת הטופס החדש הוסיפו גם הרבה מאוד מידע שהמעסיק נדרש לשקף לעובד על הזכויות והכספים שנצברו עבורו בקופות השונות, וכן דיווחים שמטרתם לסייע בבחירה

מוטי ציטרין מונה לראש תחום מוסדות פיננסים במידרוג

ציטרין ימשיך לכהן כסמנכ"ל וראש תחום מימון מובנה ושירותים נוספים בחברת דירוג האשראי



מוטי ציטרין | צילום: סיון פרג'



חברת דירוג האשראי מידרוג, מקבוצת Moody's, הודיעה על מינויו של מוטי ציטרין, המכהן כיום כסמנכ"ל וראש תחום מימון מובנה ושירותים נוספים, גם לראש תחום מוסדות פיננסים במידרוג.

ציטרין, בעל תואר ראשון ושני (מחקרי) בכלכלת סביבה וניהול מהאוניברסיטה העברית, עובד במידרוג כ-6 שנים, במהלכן ביצע שורה של תפקידים מקצועיים וניהוליים כאחד. כמו כן, שימש ציטרין במשך שנה כמנהל השקעות בקרן קוגיטו קפיטל - קרן השקעות פרטית המתמחה בהשקעות חוב ואקוויטי.

אבי שטרנשוס, מנכ"ל חברת מידרוג: "מוטי ציטרין הינו עובד מנוסה ומוכשר מאוד ואני בטוח שיכולותיו המקצועיות והניסיון שצבר יאפשרו לו למלא תפקיד זה בצורה הטובה ביותר, תוך שימור וקידום המובילות של מידרוג בתחומי הדירוג שבאחריותו".



ארבע עונות, IBI בית השקעות וקבוצת נטו תכנון פיננסי חגגו את עסקת המיזוג

דייב לובצקי, מנכ"ל IBI: המיזוג בין נטו לארבע עונות הפך את הסוכנויות המאוחדות לכוח ההפצה הפרטי הגדול בישראל

הכלכלי החזק של IBI עם נוסטרו של כ-700 מיליון שקל". **עידן כץ**, מנכ"ל נטו תכנון פיננסי, הוסיף: "בקבוצה שלנו - נטו תכנון פיננסי, צמחנו משמעותית בשנתיים האחרונות ואני מאמין שבשנים הבאות נצמח עוד יותר. אני בעיקר אוהב לדבר על המגרש, ובכך להראות את נטו וההתקדמות שלה בזכות השותפות, להוכיח שבחרנו נכון. אני בטוח שנמשיך להביא ערך גדול למתכננים הפיננסיים שלנו, ללקוחות שלנו, לעובדים שלנו והשותפים לדרך - שנמשיך לכבוש את עולם הפיננסיים יחד".



מימין: מורן סיטון - מנכ"ל ארבע עונות, עידן כץ - מנכ"ל נטו תכנון פיננסי, נדב שוורץ - משנה למנכ"ל נטו תכנון פיננסי, אילן בן-ישי - יו"ר נטו תכנון פיננסי, דייב לובצקי - מנכ"ל IBI | צילום: נטו תכנון פיננסי

לכבוד החתימה וקבלת אישור רשות התחרות למיזוג, נציגי החברות **ארבע עונות, IBI בית השקעות** וקבוצת **נטו תכנון פיננסי**, חגגו ביקבי כרמל. באירוע הופיע הקומיקאי והחקיין **אוראל צברי** והתקיים פאנל בשיתוף אנשי המפתח בעסקת המיזוג בין ארבע עונות ונטו תכנון פיננסי, אל מול כ-210 סוכני ביטוח פנסיוני.

ארבע עונות, מקבוצת IBI, ונטו תכנון פיננסי, חתמו על עסקת ענק בתחום סוכנויות הפיננסיים. ההסכם כלל מיזוג בין השתיים ובכך הן הפכו לזרוע ההפצה הגדולה ביותר בישראל המפקחת על נכסים בהיקף של כ-40 מיליארד שקלים.

במסגרת פאנל 'שותפות לדרך' שהתקיים באירוע, אמר **דייב לובצקי**, מנכ"ל IBI בית השקעות: "העסקה משקפת את האסטרטגיה של IBI להיות שחקן מרכזי בשוק הגמל, אבל לא כיצור אלא כגוף הפצה. המיזוג בין נטו לארבע עונות הפך את הסוכנויות המאוחדות לכוח ההפצה הפרטי הגדול בישראל. זה יתרון שמבטיח שנשמור על מקום ראשון בגודל, בעוצמה ובחדשנות הטכנולוגית. נטו וחברת ארבע עונות ייהנו מהגב



הכשרה אירחה כ-200 מנהלות ומנהלי משרדי סוכני ביטוח לאירוע בבית מלון

האירוע כלל לינה ופעילויות שונות | אבי שלמה, משנה למנכ"ל: אנו נמצאים בתקופה של חידוש וצמיחה וחשוב לנו מאוד הקשר המקצועי והתמיכה באנשי המקצוע והסוכנים



הכשרה **חברה לביטוח** קיימה ביום חמישי שעבר אירוע ל-200 מנהלות ומנהלי משרד משרדי סוכני הביטוח העובדים עם החברה. האירוע נערך במלון דניאל בהרצליה וכלל בין היתר לינה בפנסיון מלא, עמדות עיסוי, בר קוקטיילים, הקצאת עמדות לצילומים, דיג'יי ובר משקאות בברכה. במהלך האירוע שמעו המשתתפים הרצאה של הסטייליסטית **סנדרה רינגלר** ובערב הופיעה הזמרת **נרקיס**. עם הגעתם למלון, קיבלו האורחים ערכת טיפוח וביום העזיבה (שישי) חלה קלועה לשבת עבודת יד, שנרכשה ממאפיית **ילדוס**, שכל הכנסותיה תרומה לילדים עם צרכים מיוחדים. **אבי שלמה**, משנה למנכ"ל וראש המערך לביטוח כללי ואגף תביעות, נשא דברים באירוע ובין היתר אמר: "אנו שמחים

אבי שלמה | צילום: שירעד שליט

השוואת הצעות לביטוח אחריות נושאי משרה שהוגשו ליחידת סמך ממשלתית

הכיסוי המוצע בשתי התכניות התבסס על תנאים מקובלים בסוג זה של ביטוחים, ובשתייהן דמה מאוד באופיו, במתכונתו ובתנאיו | בחוות הדעת וידאתי כי בנוסחי הפוליסות המוצעות ייכללו רק סעיפים ותנאים העומדים במבחני דיני הביטוח בישראל

כמשך הציפיה לתחלת תביעות בביטוחי חבות, וניתנת להיעשות בבטחה. לאור גבולות האחריות (הנמוכים) שנתבקשו (משיקולי תקציב), על בסיס אמינות המבטחים המציעים, לא נמצאה לנכון בחינת זהותם של מבטחי המשנה לתכניות הביטוח המוצעות, לבד מהרשאות הפיקוח על הביטוח. הבהרתי כי למבטח א' היה ניסיון מגוון ורב יותר בביטוחי אחריות נושאי משרה של סוגי תאגידים שונים (לרבות תאגידים מוסדיים או עמותות או תאגידים סטטוטוריים).

שתי ההצעות הנדונות הוגשו באמצעות סוכני ביטוח ותיקים ומוכרים, שהיקף עסקי הביטוח בתיקיהם נרחב ומגוון.

הכיסוי המוצע בשתי התכניות התבסס על תנאים מקובלים בסוג זה של ביטוחים, ודמה מאוד באופיו, במתכונתו ובתנאיו, בשתייהן. בחוות דעתי וידאתי כי בנוסחי הפוליסות המוצעות ייכללו אך ורק סעיפים ותנאים העומדים במבחני דיני הביטוח בישראל, דהיינו: רישוי הפיקוח הישראלי, תחולת הפסיקה שהוכרעה בישראל באשר למונחי ביטוח וכיסוי, כפיפות לנוהלי מכרזים מוסדיים.

לשיקול דעת הרשות הצבעתי על השגותי כלהלן:

1. נוסח הפוליסה המוצעת על ידי מבטח ב' קריא ופשוט להבנה ולפרשנות, והפוליסה נוסחה בשפה העברית. לעומתה – הוצעה על ידי מבטח א' פוליסה בשפה האנגלית, וניסוחה מפותל ומורכב. בפרשנות חוזים בכלל, וחוזי ביטוח בפרט, מועדף הנוסח שאינו מהווה בסיס למחלוקות פרשניות. הערתי כי למבטח א' נוסח מתאים בשפה העברית שראוי לבקשו כבסיס הביטוח הנדון, כפוף לסדרי הנוהל והדין ברשות.

2. הצעת מבטח ב' אינה מושלמת, ונתבקש על ידו מידע נוסף לבחינת שיקול דעתו החיתומי (דוח כספי מבוקר לשנה החולפת, הצהרת העדר תביעות עדכנית לשנה החולפת). לאור הנגישות הקלה למידע זה המלצתי לאפשר לו להשלים את הבחינה לאלתר, כפוף לסדרי הנוהל והדין הנהוגים ברשות.

3. פערי תמחיר שהוצעו בין המבטחים (כמו לתקופת גילוי נוספת או לגבול אחריות גבוה יותר מזה שהוצע) ניתנים להשוואה בהליך משו ומתן משלים במסגרת נוהלי הרשות.



חוות דעת
יעקב קיהל

לאור גיבוש משרד ממשלתי של פריפריית הנגב והגליל מצאתי לנכון לשוב לדיון (25.5.22) בדבר ביטוח אחריות נושאי משרה בתפקוד מוסדי זה.

לבקשת רשות שהינה יחידת סמך ממשלתית לפיתוח אזורי פריפריה בישראל, נתבקשתי לחוות דעתי בשאלה מי משתי ההצעות שהוגשו בנדון היא ההצעה שיש להעדיפה לטובת הרשות ולתועלתה.

כוונת הרשות הייתה לערוך ביטוח אחריות לנושאי משרה, המכסה תחומי אחריות כספית, ככל שתושבת במסגרת גבולות האחריות שסוכמו, בעיסוקם בניהול תחומי עשייה ומיזמים לקידום הפריפריה בישראל. נתבקש ביטוח שנועד להעניק גיבוי ותמיכה לאחריות נושאי המשרה, שקובצו מקרב מנהלים בתחומי העשייה הממשלתיים, בפיקוח הממשלה.

כצעד מקדים לבדיקתי ציינתי כי מקור ההצעות במבטחים (מבטח א' ומבטח ב') בעלי מוניטין וחוסן, שההתקשרות עמם לטווחים ארוכים,





Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים
בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי
ביותר להשגת לקוחות חדשים
וטיפוח לקוחות קיימים.
עכשיו גם אצלך!



לשיחת היכרות 03-9076000

www.Anet.co.il | info@Anet.co.il

4. נמצאו הליקויים הבאים בהצעת מבטח א" (לעומת הצעת מבטח ב'):
 - א. במגבלות מסוימות, אין ההצעה מבטחת חבות שעילתה אי-השגת ביטוח מלא או תקף, וכן - אינה כוללת "חריגה מתקציב" כחלק מ"מעשה שלא כדון" בהגדרת הכיסוי.
 - ב. התחולה הרטרואקטיבית של הביטוח המוצע מגעת כדי שנתיים בלבד (בלתי מוגבלת בהצעת מבטח ב'). אמנם, ציינתי שיתכן שלמועד מוקדם יותר אין נפקות בחיי הרשות.
 - ג. נכלל בכיסוי שימוש במונח "תאריכי המשכיות" שאינו מוגדר בתנאי הפוליסה ויש להבהיר את תנאיו וסיבוי.
5. הליקויים הבאים נמצאו בהצעת מבטח ב' (לעומת הצעת מבטח א'):
 - א. ההצעה אינה כוללת שירותי לניהול סיכונים וניהול משברים. אלה ניתנים להשגה בנפרד.
 - ב. בהצעה נעדר הכיסוי לתקופת גילוי מאוחרת מיוחדת לנושאי משרה שפרשו לגמלאות (RUN OFF).
 - ג. רשות הביטוח של המבטח אינה מוגבלת לעילות מוגדרות.

6. בשתי ההצעות ראויות לליבון הסוגיות של:

- מפגעי זיהום.
 - אחריות מקצועית.
 - עוולות נמשכות.
 - האופי הקהילתי של הרשות לעניין יזמות שאינה "כלכלית".
7. ראוי לציין כי מיזוגי רשויות מאותו סוג, קליטת משימות סטטוטוריות נוספות והרחבת פעילות הרשות (לעידוד תעסוקה ומעורבות משקית) לא ייחשבו כעילה להפסקת הביטוח ("Transaction").
 8. ראוי לתשומת לב האופציה להגדלת גבולות האחריות, ככל שתתבקש, כפוף לבחינת זהות מבטחי המשנה (ראה לעיל).
 9. יש לשקול אם לדעת הרשות מצויים בעלי תפקידים נוספים שעיסוקם מצריך גיבוי ביטוחי במסגרת הפליסה (כמו: מבקר הפנים, דובר הרשות).

הכותב הינו יועץ ביטוח וניהול סיכונים. בעבר שימש כחתם ראשי וסמנכ"ל בהפניקס ומשנה למנכ"ל ומנהל תפוקת סוכנים בביטוח כללי בכלל ביטוח



מה עושים עם ביטוחי המנהלים

המוצר אינו אטרקטיבי אך הצעת החוק שנדונה
לאחרונה לא תפתור את הבעיות האמיתיות

הגבלת הפקדה וניוד שרירותית היא חיפוש המטבע מתחת לפנס
והתעלמות מהבעיות האמיתיות.

אז מה הבעיה עם ביטוחי המנהלים?

ראשית, השיווק האגרסיבי של ביטוחי המנהלים במשך שנים ארוכות
מסתיר עובדה שהחברות לא רצו שהציבור ידע:

המוצר שבו אני חוסך אינו בהכרח המוצר ממנו אקבל קצבה.
נכון להיום המוצר שהכי אפקטיבי לחסוך בו במרבית המקרים הוא קרן
פנסיה, גם מקיפה וגם כללית. השילוב של דמי ניהול נמוכים וכיסויים
ביטוחיים זולים הוא שילוב מנצח.
במקרה, זה גם המוצר שלרובנו הכי כדאי לקבל ממנו קצבה (בוודאי
מקרן מקיפה).

**בניגוד למה שמקובל לחשוב ביטוחי המנהלים המודרניים אינם
הבעיה העיקרית אלא דווקא הדורות הקודמים.** באלה החקיקה
המוצעת לא מטפלת.

נחלק את ביטוחי המנהלים הישנים לשלוש קבוצות. קבוצה א' - המאה
ה-20. קבוצה ב' המאה ה-21 מ-2001 עד 2012. קבוצה ג' כל השאר.
עכשיו אני הולך לזרוק פצצה קטנה.

ביטוח מנהלים דור 1 - עד אמצע 2001:

הציבור מאוהב בביטוחי המנהלים הישנים מהמאה ה-20. מאוהב
עד עיוורון. "יש לי מקדם מובטח ישן! אני הולך לדפוק את המערכת
שחבל על הזמן!". אני שומע את זה מהרבה חוסכים שפשוט מאוהבים
בפוליסה הישנה שלהם כאילו שתו שיקוי קסמים.

בוא נצלול פנימה, אני אומר לחוסך המאוהב. הידעת שאתה משלם
עשרות אחוזים מכל הפקדה על כסויים ביטוחיים? הידעת שמאחורי
המילים התמימות "יותר", "מניב" וכד' מסתתר המון כסף שאתה
תורם כל חודש לחברת הביטוח? הידעת שדמי הניהול שאתה משלם
גבוהים משמעותית מאלה שבמוצרים אחרים? הידעת שבגיל 50 פלוס
הכיסוי הביטוחי שלך לאבדן כושר כנראה ייפגע? הידעת **שהמקדם**
שהתאהבת בו אינו מאפשר לאלמנה לקבל קצבאות אחרי מותך?
הידעת שיתכן שיש בפוליסה כסף הוני שלא זכאי למקדם הישן? הידעת
את כל אלה? אז למה התאהבת כל כך?

חכו, לא סיימנו. הפוליסות הישנות הן כר נרחב לבלגן תפעולי בחברות
הביטוח. המעסיקים מפקידים לחברות הביטוח לפי עובד ולא לפי



יורם לביאנט

צלום: סטודיו סל ברזק

לאחרונה התקיים בכנסת דיון שמשך הרבה תשובות לב. תכליתו
להגביל הפקדות וניודי כספים לביטוח מנהלים ולתעדף הפקדה לקרן
פנסיה מקיפה.

אינני יכול לכתוב שהדיון עודד אותי. קשה לי להבין איך זה שאין ועדות
מקצועיות שעוסקות בחיסכון הפנסיוני בישראל בצורה יסודית ועמוקה.
כיצד החלטות הרות גורל מגיעות לדיון שטחי בכנסת שמתובל בהרבה
פופוליזם, לוביזם, אגואיזם ולא מעט בורות? חבל.

לגופו של עניין, רוצים שוב להתקין תקנות שיגבילו ויסבכו את המערכת
הפנסיונית שכבר מסובכת הרבה מעבר לסביר מבלי להבין את ההשלכות
התפעוליות של התסבוכת הזאת שרק פוגעת בציבור.

ביטוח מנהלים באמת מוצר די גרוע וקרן פנסיה עדיפה עליו כמעט
תמיד.

אבל, כל הגבלה עתידית אינה מסייעת למי שכבר נמצא במוצרים
הנחותים. בוודאי לא כשההגבלה שרירותית לחלוטין רק עד שכר
מסוים - מדוע?

מתמיהה מאוד העמדה של רשות שוק ההון. רק לאחרונה אישרה
הרשות לחברות הביטוח להרחיב את השיווק של ביטוחי מנהלים
ולכלול בהם כיסוי יקר למקרה מוות, על חשבון פגיעה בחיסכון כמובן.
אותה רשות מבקשת כעת להגביל את השימוש במוצר שרק אישרה
את הרחבת שיווקו. אולי תחליטו? מה נסגר?

אסור להמשיך לסבך את החקיקה הפנסיונית כי המערכת התפעולית
לא מתמודדת עם זה. אמנם אנחנו במאה ה-21, אבל יש עדיין אין
ספור תהליכים ידניים בחברות הביטוח מסביב לביטוחי המנהלים. יש
עדיין הרבה תקלות בשיוכי כספים, אובדן כסוי ביטוחי, תקלות ניוד
כספים ומידע. נוסף לזה קשיים של מעסיקים קטנים, אי ציות לחוק,
אי אכיפה ואפס הסברה על משיכות שלא כדון ופדיון פיצויים. נבין
שהנכס הכלכלי העיקרי של הישראלים - החיסכון הפנסיוני - נתקע
עמוק במאה ה-20. זאת הבעיה המרכזית.

צריך להתחיל לטפל בבעיות העמוקות של החסכון הפנסיוני. הוספת

לבסוף, הגבלה כזאת מנוגדת לסעיף 20 בחוק קופות הגמל המאפשר לעובד לבחור מוצר פנסיוני כרצונו.

מה אני מציע?

- לחייב חברות ביטוח לאפשר צמצום כסויים ביטוחיים בביטוחי מנהלים ישנים לכל מי שיבקש וללא הגבלה.
- לעודד ולתגמל ניווד חסכון פנסיוני ישן למוצרי חיסכון אפקטיביים יותר.
- לחייב לציין ללקוח בדוחות התקופתיים את סוג הכיסוי הביטוחי והיקפו.
- לגנוז את החקיקה הנוכחית ולהקים כבר ועדת מומחים קבועה שתרכב ממומחים בתחום הפנסיוני שתדאג לחיזוק החיסכון הפנסיוני על כל היבטיו תוך טיפול מעמיק בכל בעיות השרש שלו, תוך קידום מחשוב מלא של כל התהליכים הפנסיוניים ותוך צמצום משמעותי של רגולציה תפעולית.
- לחזק את האוריינות הפנסיונית של הציבור.
- לאסור משיכות כספים מחיסכון פנסיוני לפני גיל פרישה.

לסיכום, החיסכון הפנסיוני של הציבור חשוב מדי מכדי שנטפל בו ברישול. ביטוחי מנהלים הם אחת מהרעות החולות אך התיקון המוצע לא מטפל בכל מי שיש לו כיום חסכון נחות בביטוח מנהלים. הטיפול בנושא צריך להיעשות בתבונה תוך הסתכלות על המערכת כמכלול. שיפורים בחסכון הפנסיוני צריכים להיעשות בתיעדוף מקצועי, הכולל אומץ לעשות שינויים אמיתיים ולא על פי מה שפופוליסטי או קל לביצוע. אשמח לסייע.

הכותב עוסק בהדרכה כלכלית לפנסיה ופרישה, סוכן ביטוח פנסיוני, חבר הוועדה הפנסיונית בלשכת סוכני הביטוח ופורומים נוספים. פעיל למען שיפור הפנסיה בישראל

פוליסה מה שגורם לאין ספור תקלות בשיוך כספים או לחובות שגויים או לאובדן כיסוי ביטוחי או לצורך בתפעול ידני עתיר תקלות. יש גם את הקושי להבין את תחשיבי הפיצויים ואת משמעות פיצויים למס ופיצויים למעסיק, תופעה ייחודית לפוליסות אלו. גם עצמאים לא ממש נהנים מהפוליסות. יש מקרים בהם החוסך העצמאי ישלם כל חודש יותר כסף לחברת הביטוח מאשר כסף לטובת החסכון שלו, לרוב מבלי לדעת. הרגולטור מאשר זאת למרבה הצער.

ביטוחי המנהלים דור 2 - אמצע 2001 עד 2012:

אלה באמת הכבשה השחורה של ביטוחי המנהלים. אין בהן שום דבר טוב. לצערי, רבים בציבור עדיין מפקידים בהם. אמנם רבים מסוכני הביטוח האישיים מניידים בצדק חסכוניות אלו במספרים מרשימים לקרנות הפנסיה למרות שהמשמרים של חברות הביטוח (תפקיד שראוי שיעלם מן העולם) מנסים לעצור זאת, אבל זה לא מספיק, צריך לנייד עוד. וצריך גם לתגמל על כך! כך מייצרים שינוי.

ביטוחי מנהלים דור 3 - 2013 ואילך:

כאמור, לא מציאה גדולה אבל במקרים מסוימים כמו בשילוב של דמי ניהול נמוכים, כיסוי ביטוחי בתעריף מפעלי וחוסך שאינו צעיר ואינו זקוק לביטוח שארים - זה אפילו מוצר טוב למרות קהל היעד המצומצם שלו. נשוב לחוק המוצע - הוא לא מטפל באף אחת מהבעיות שהצגתי. הוא כפייתי, שרירותי וייצר סיבוך נוסף של מערכת שכבר מסובכת מעבר לסביר. יתכן שהוא אף ישיג מטרה הפוכה - חברות הביטוח ישכנעו את הציבור שמעבר לאותו קו שכר דמינוני כדאי להפקיד לביטוח מנהלים. בנוסף, אם יוגבלו גם תקנות הניווד נישאר עם תקנות ניווד בלתי ניתנות ליישום שיפגעו בחוסכים בעיקר לפני פרישה ויסבכו תפעולית מערכת שכבר היום מתקשה ליישם את תקנות הניווד.

לוח עדיף

לוח הדרושים של ענף הביטוח והפיננסים למנויים בלבד: פרסום מודעות חינם - עד 15 מילים מודעות ללוח ניתן להעביר למייל: Sales@anet.co.il

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים



לוח דרושים

◀ **רפרנט/ית ביטוח חיים לסוכנות איכותית 8.5 שעות.** התפקיד כולל טיפול בדוחות פיגורים, פקדונות, השלמת חוסרים, טיפול בעזיבות עבודה, ריסק זמני, בריאות, המשכיות פוליסה, מסמכי הנמקה, הכנת תיק לפרישה וכו'. חובה ניסיון קודם בתפקיד דומה מסוכנות ביטוח. רשיון סוכן - יתרון.
שכר גבוה למתאימים Mirilevhar@gmail.com

◀ **לחברת ביטוח מובילה: ראש/ת צוות חיתום עסקים** תיאור התפקיד: חיתום בכל ענפי הביטוח העסקי, ענפי רכוש וחביות, ניהול צוות חתמים. דרישות התפקיד: 5 שנות ניסיון חיתומי בתחום העסקים- חובה. 3 שנות ניסיון ניהולי.
קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.com

◀ **למשרד ייעוץ פנסיוני מוביל דרוש/ה מנהל/ת קשרי לקוחות** מעולה במכירות, הבנה מקצועית (לא נדרש רישיון), סדר וארגון צורך ליווי הלקוחות שפונים אלינו לייעוץ פנסיוני, עבודה מהבית או מהמשרד, שליש עד חצי משרה,
לפי שעות. ayala@citreen.net

◀ **לסוכנות ביטוח בתחום ועדי בתים בחולון, אורינטציה** שירותית (חובה) תועבר הכשרה בתחום. קו"ח eli@baroz.co.il

◀ **לחברת ביטוח מובילה: חתמת פרט מחוז מרכז** תיאור התפקיד: ניהול קשר עם הסוכן באופן אקטיבי לטובת שימור התיק, טיובו והגדלתו. ביצוע מכירות יזומות של מוצרים לטובת קידום רווחיות החברה.
דרישות התפקיד: ניסיון קודם בחיתום פרט קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.com

◀ **לחברת ביטוח מובילה: חתמת עסקים** תיאור התפקיד: בחינת סיכונים ותמחור, קבלת הצעות לביטוח מסוכנים וניהול מו"מ, מתן מענה מקצועי לסוכנים. דרישות התפקיד: ניסיון בחיתום עסקים בינוניים מחברת ביטוח/סוכנות- חובה. תואר ראשון- יתרון. קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.com

◀ **חתם/ת רכב ודירות לסוכנות בצפון תל אביב.** ניסיון וידע במערכות חברות הביטוח, ובאפי. חובה. תנאים מעולים.
050-2461111

◀ **חתם/ת רכב דירה לסוכנות ביטוח בצמיחה בפ"ת** ניסיון חובה, תנאים טובים למתאימים rmtmem@gmail.com

◀ **לסוכנות ביטוח איכותית וצומחת בפתח תקווה דרוש/ה חתם/ת עסקים מקצועי** חובה: הכרת פוליסות הביטוח, יכולת ניהול צוות תנאי שכר ונלוויים מעולים rmtmem@gmail.com

◀ **לסוכנות ביטוח בצמיחה דרושים: סוכני/ות ביטוח** תביאו רישיון סוכן וכל השאר עלינו תנאים מעולים למתאימים rmtmem@gmail.com

◀ **רפרנט/ית גבייה למערך הגבייה** בגוף פיננסי מוביל דרוש/ה לנו - רפרנט/ית מנוס/ה. דרישות - ניסיון קודם בתפקיד רלוונטי - חובה. ידע והיכרות מעמיקה עם מכלול תוכנות האופיס - חובה. משרה מלאה בתנאים מצויינים.
קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com

◀ **משווק/ת פנסיוני ללקוחותינו דרושים!** משווקים פנסיוניים עבור מגוון משרות אטרקטיביות! בעלי רישיון ייעוץ/ שיווק פנסיוני מטעם משרד האוצר. תנאים טובים למתאימים!
קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com

■ **למנויים בלבד:** פרסום מודעות חינם בלוח עדיף עד 15 מילים ■ מודעות ללוח עדיף ניתן להעביר למייל: Sales@Anet.co.il
■ כל המודעות פונות לגברים ונשים כאחד

קורס חיתום אלמנטרי

תוכנית לימודים מותאמת לדרישות בחברות הביטוח

מנהלת אקדמית: נילי כספי

המרצה המקצועית והמובילה בתחום

קורס חיתום עסקים

30 מפגשים חד שבועיים

קורס חיתום פרט

24 מפגשים חד שבועיים

פרונטלי / ZOOM ✓ לימודי ערב ✓ שיעורים מוקלטים ✓

למידע נוסף והרשמה <

עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף